business online

ÁRA: 975 FT

02/12

A mobil lesz a fix?

Különbözni másoktól

Az Elender-sztori

Kitárulkozó ERP

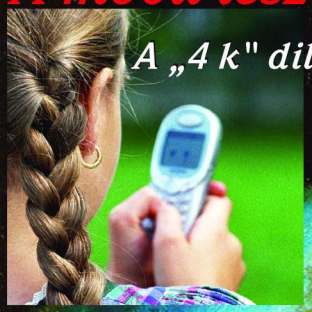
Gyakorlat teszi a mestert

PRÍM

9 771416 505007 02120

A mobil lesz a fix?

A „4 k" dilemmája



Az információtechnológia lovagjai A CIO-k szerepe

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

A 12-es csapdája

Többféle lehet egy kormány teljesítménybeli megítélése, legyen szó akár olyan (egyelőre) szűk területről, mint mondjuk az elektronikus ügyintézésre való áttérés pillanatnyi állapota. Egy, a lapszámunkban részletesebben tárgyalt példát említve Olaszország e-kormányzati felkészültségét például igen magas fokúnak mondják egyes tanulmányok, hiszen ott az adózás már online is intézhető. Ám ha a gyakorlati megvalósítást nézzük, akkor bizony akadnak kérdőjelek. Az olaszoknál ugyanis valóban az interneten keresztül lehet kitölteni és feladni az adóbevallást, ám egy ottani állampolgár személyes beszámolója szerint a 22 oldalra rúgó kérdőív kitöltése – többek között a logikátlan felépítésnek köszönhetően – akár 3 napig is eltarthat. (Azt most talán nem is érdemes feszegetni, hogy mit tehet ilyen esetben az adóalany. Kinyomtatja a kérdőívet, kitölti ceruzával, majd rácsatlakozik az internetre, és gyorsan begépeli a számsorokat? Valószínűleg igen, hiszen feltehetően van – ahogy egyre több olasznak – PC-je, s talán még nyomtatója is...) A történet legmegkérdőjelezhetőbb pontja azonban mégsem ez. A bevallás elfogadásáról – például hogy nem jelölt-e meg az államkasszába kötelezően befizetendő összegnél kevesebbet – ugyanis több hónap után érkezik meg a visszaigazolás.

> „az Európai Unióba igyekvő Magyarország az informatika elterjedését tekintve nem tartozik a kontinens élmezőnyéhez"

Elképzelhető persze, hogy mindez egyedi sajátosság, ám azt mégis jól mutatja, hogy a szépen felépített külcsín mögött nincs kellő infrastruktúra. A „svéd modell" ennek egyébként éppen a fordítottja: ott postán érkezik a bevallás, s javarészt már minden rubrika ki van töltve. Az adózó kb. 10 perc alatt átnézi, visszaküldi, és az adatok rögzítése – így azok ellenőrzése is – innentől kezdve teljesen elektronikus.

Mindez annak kapcsán jutott eszembe, hogy a kormányzat az elkövetkezendő évben – az informatika és a telekommunikáció egyik, ha nem a legnagyobb megrendelőjeként – 110 milliárd forintot kíván elkölteni informatikai fejlesztésekre (nem utolsósorban pedig a hírközlési törvény átalakítására is szán időt...). Teszi mindezt azért, mert – *Kovács Kálmán* megfogalmazásában – „az Európai Unióba igyekvő Magyarország az információs társadalomra való felkészültségét illetően, valamint az informatika elterjedését tekintve nem tartozik a kontinens élmezőnyéhez" (tegyük mindjárt hozzá, hogy lassan a közép-kelet-európai régióéhoz sem...).

E nagyvonalú költekezéshez képest a Fővárosi Bíróságon épp az elmúlt hetekben tiltották meg az ott dolgozóknak a 12-esnél nagyobb betűméret használatát, ráadásul a hírek szerint este 6 után az épületet is áramtalanítják. Mi ez, ha nem a 12-es csapdája?

SZERKESZTŐSÉG:
KOLMA KORNÉL
főszerkesztő
kkolma@prim.hu

ROVATSZERKESZTŐK:
FEKETE GIZELLA
(Tanácsadó)
gfekete@prim.hu
MÉSZÁROS PÉTER
(Express)
pmeszaros@prim.hu
SZÉLL ANDRÁS
(Stratégia)
aszell@prim.hu

MEGOLDÁS:
FEKETE GIZELLA
felelős szerkesztő
SZÉLL ANDRÁS
főmunkatárs

FÁBIÁN GÁBOR
olvasószerkesztő
gfabian@prim.hu

Tervezte:
LÁNG LÁSZLÓ
llang@prim.hu
Tördelte:
HENGER ATTILA
henger@prim.hu
Rajz:
NAGY KORNÉL

Lapmenedzser:
WALKÓ BOGLÁRKA
bwalko@prim.hu

A kiadó a MATESZ tagja

KIADJA:
Prím Media Rt.
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.
Felelős vezető: Szabó Hédy
TELEFON: 248-3230
FAX: 248-3250
INTERNETCÍM:
www.prim.hu
E-MAIL:
bonline@prim.hu
A MAGAZIN ÁRA:
975 Ft
Előfizetési díj egy évre:
7800 Ft
MEGRENDELHETŐ:
levélben, faxon vagy e-mailben
MEGRENDELÉS:
KISS ÉVA
TEL.: 248-3262
ekiss@prim.hu
HIRDETÉSFELVÉTEL:
WALKÓ BOGLÁRKA
TEL.: 0630-9840-226

HENGER ÁGNES
hirdetési igazgató
TEL.: 0630-9840-221
agika@prim.hu
Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.
NYOMJA: Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház u. 38.
Telefon: 06-88-591-630
FELELŐS VEZETŐ: Erdős András
HU ISSN 1416 5058

CÍMLAP:
Csontváry Kosztka Tivadar:
Önarckép

TARTALOM

ÜZENET

A 12-es csapdája 3.

EXPRESS

Hírháló 6.

A hónap híre: Jövőre 110 milliárd informatikai fejlesztésre 15.

MARKET

Business a digitális televíziózásban 16.

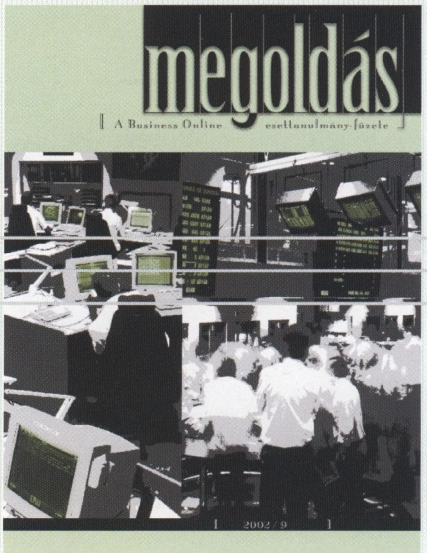
Oda-vissza: az Elender-sztori 18.

Az Oki színt vall 19.

VILÁGHÁLÓ

Dr. Nagy Beáta kedvenc webhelyei 22.

Megoldás [A Business Online esettanulmány-füzete]



Új alapokon a bevált szállítóval II.

Stílusváltás egy hónap alatt IV.

IBM-SZOFTVERROVAT

Az új Domino sem játékszer 25.
Megjelent a Lotus Notes/Domino 6. kiadása

NetHelp 28.
Hogy a hiba ne okozzon gondot

TANÁCSADÓ

Neumann-centenárium, 2003 29.

Kitárulkozó ERP (IV.) 30.
Gyakorlat teszi a mestert

Mobilkommunikáció és az elektronikus önkormányzat 40.

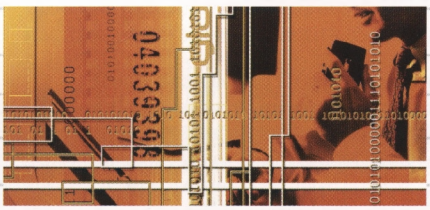
Különbözni másoktól 42.

Őszi igehirdetés 44.
Fókuszban a szakmai napok

Üzleti intelligencia – avagy online business CorVu-módra 46.

STRATÉGIA

Az információtechnológia lovagjai 47.



Legyen Ön is coach! 51.

ESZKÖZ

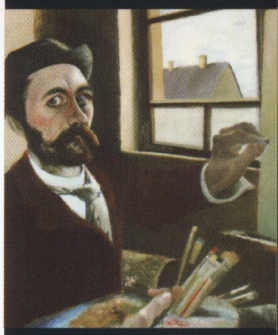
Az Infoparkban az Axelero Internet 52.

Kommunikáció a lakóparkban 53.
Négy, variálható konstrukció a Matávtól

A mobil lesz a fix? 54.
Telefon vezetékkel és a nélkül, avagy a „4 k" dilemmája (I.)

KITEKINTŐ

Automobil 2002 58.
Sikeresen e-kereskednek



Magyarországon nem készült még olyan átfogó összeállítás az ERP-piacról, amelyben a forgalmazók és a gyártók mellett tucatnál is több felhasználó beszél a gyakorlatban szerzett tapasztalatairól (táblázatokkal kiegészített összeállításunk a 30–38. oldalon olvasható).

CÉGVILÁG

WWW.SYNERGON.HU

SYNERGON: A LEGSZÉLESEBB KÖRŰ CISCO-MINŐSÍTÉS MAGYARORSZÁGON

A Synergon Informatika Rt. november közepén hivatalosan megújította magyarországi Cisco Gold Partner minősítését. A cég emellett 2002. november elejei sikeres vizsgái révén Network Management Specialized Partner címmel is rendelkezik. Ez utóbbi megszerzésével a Synergon immár négy specializációt tudhat magáénak, ami a legszélesebb Cisco szakmai minősítési portfólió Magyarországon.

WWW.KFKI.HU

KFKI-ÁTCSOPORTOSÍTÁS: A KRITIKUS MÉRET ÉS A HATÉKONYSÁG A CÉL

Jövő év márciusára áll hadrendbe az a két új részvénytársaság, amelyek közül az IQSysbe a KFKI az összes alkalmazásintegrátori tevékenységét, az Evolitba pedig valamennyi infrastruktúra- és üzemeltetési feladatát csoportosítja át. Az IQSys Rt. lényegében a Classys, az Isys és az IQSoft összeolvadásából, valamint az Icon szoftverfejlesztő részlegéből, az Evolit Rt. pedig a hasonló nevű kft. és az Ibis Rt. összevonásából jön létre. Az informatikai szolgáltatásokra építő vállalatok sorában a KFKI a HP mögött hazánkban a második, és a régióban is az élmezőnybe tartozik, ahová a nagy multinacionális IT-cégek mellett csak két lengyel vállalat és a KFKI fér be. Ugyanakkor a cégnek át kell lépnie a hatékonyság növelésének szakaszába, hiszen az informatikai recesszió kihívásaira csak így adhatja meg a választ. A KFKI 2006-ra a hozzáadott érték megduplázását tűzte ki célul, a jelenlegi 6,7 százalékos piaci részesedését pedig 8,5 százalékra szeretné növelni.

WWW.ALCATEL.HU

NEXTIRAONE KFT. – TÖBB MINT ALCATEL

Új szolgáltatások és termékek bevezetésével jelenik meg a piacon a NextiraOne Magyarország Kft., korábbi nevén Alcatel e-Business Rendszerek Kft. A névváltoztatásra azért került sor, mert az Alcatel eladta valamennyi, az üzleti kommunikáció területével foglalkozó európai leányvállalatát az amerikai NextiraOne-nak. A kft. továbbra is ellátja Magyarországon az Alcatel üzleti kommunikációs piacra szánt termékeinek, megoldásainak kis- és nagykereskedelmét, telepítését és üzemeltetését, ugyanakkor további gyártók termékei és új szolgáltatások kerülnek be kínálatába. Ilyen például a hálózatbiztonsági megoldások telepítése és ellenőrzése, illetve a teljes IT-rendszerek üzemeltetése. A cégvezetők várakozásai szerint a társaság 2002-t is nyereséggel zárja, és az idei bevétel megközelítően a tavalyi 2 milliárd forint körül alakul. Várhatóan jövőre az árbevétel 30-40 százaléka a szolgáltatásokból származik majd.

WWW.MICROSOFT.COM

VÉGE A MICROSOFT-PERNEK

A szövetségi bíróság döntésével hivatalosan lezárult a Microsoft ellen indított antitrösztper, amely minden bizonnyal precedensként szolgál majd a jövőben a hasonló eseteknél. A bíróság apró módosításokkal elfogadta a felek peren kívüli megállapodását az ügy lezárásaképpen. A tárgyalássorozat végére a perelő államok, az igazságügyi minisztérium és a szoftveróriás megállapodása tesz pontot, amelynek a bíróság kikötése szerint legalább öt évig érvényben kell lennie, amennyiben a bíróság később azt meg nem hosszabbítja. Mivel az ítélethozók szerint ez a „feltételekhez kötött végső döntés az ügyben", gyakorlatilag elutasították a megállapodásra nem hajló 9 állam kérését a per folytatására. Az ügy csak akkor megy tovább, ha valamelyik fél fellebbezéssel él, ám ez jelenleg nem tűnik valószínűnek. A Microsoft közleményben fejezte ki a döntéssel való elégedettségét és azt a szándékát, hogy betartja a feltételeket.

WWW.TELEKOM.DE/INTERNATIONAL

KAI-UWE RICKE A DEUTSCHE TELEKOM ÚJ FŐNÖKE

A Deutsche Telekom AG, a legnagyobb európai távközlési vállalat felügyelőbizottsága egyhangúlag a 41 éves **KAI-UWE RICKÉT** bízta meg a konszern vezetésével november 15-ei hatállyal. Kai-Uwe Ricke **HELMUT SIHLER** helyét veszi át. Sihler csak átmenetileg, hat hónapra vállalta a cég vezetését júliusban, amikor az addigi elnök, **RON SOMMER** távozott a súlyosan eladósodott konszern éléről. Ricke feladatai közé tartozik, hogy folytassa a Deutsche Telekom konszolidálását, és növekedési lehetőségeket dolgozzon ki a vállalat számára. A legutolsó hivatalos adat szerint a Deutsche Telekom 64,2 milliárd eurós adóssággal birkózik, amelyet 2003 végére 50 milliárd euróra akarnak csökkenteni. Idén a vállalatóriás valószínűleg 28 milliárd eurós nettó veszteséget termel, a legnagyobbat, amelyet a frankfurti tőzsdén jegyzett harminc német részvénytársaság (DAX-30) közül valaha valamelyik is kimutatott.

WWW.CA.COM

CA: WANGOT KUMAR KÖVETI A VEZETŐI POSZTON

CHARLES WANG, az amerikai szoftveróriás, a Computer Associates alapítója és elnök-vezérigazgatója visszavonul, s helyét az eddigi alelnök, **SANJAY KUMAR** veszi át, szintén elnök-vezérigazgatói minőségben. A most 58 éves Charles Wang 1976-ban három üzlettársával együtt alapította a Computer Associates céget. Wang Shanghaiban született, 1944-ben, és családjával 1952-ben költözött át az Egyesült Államokba. A CA a 2002-es pénzügyi évben 2,96 milliárd dollár árbevételt realizált. A most 40 éves Sanjay Kumar 1987-ben lett a CA alkalmazottja, s 2000 augusztusától a Computer Associates alelnöki tisztét látta el.

ÜZLET

WWW.IDC.COM

IDC: AZ IT-IPAR 2002-BEN ÉRTE EL MÉLYPONTJÁT

Az International Data Corp. piackutató cég jelentése szerint a technológiai ipar az elmúlt évek folyamatos visszaesése után idén érkezett el mélypontjához. Az IT-ipar 2002-ben mintegy 2,3 százalékkal esik vissza, ami az eddigi legnagyobb mértékű bevételcsökkenést jelenti a területen. Az IDC jelentésével gyakorlatilag egy időben **GEORGE BUSH** amerikai elnök a Las Vegas-i Comdex kiállításon elmondta, hogy a technológiai szektor nem tud majd olyan gyorsan talpra állni, mint a teljes gazdaság. Az IDC szerint a legnehezebb helyzetben az adattárolásban érdekelt cégek vannak, hiszen ezen a területen 2002-ben mintegy 10,6 százalékkal csökken a társaságok összbevétele. A PC-k, szerverek és munkaállomások piaca 9,3 százalékkal esik vissza az idei évben, a hálózati eszközök iránti kereslet pedig 7,6 százalékkal lesz kisebb, mint tavaly. A piackutató cég szerint a PC-eladások a várható jövő évi növekedést követően 2004-ben ismét vissza fognak esni, az adattároló eszközök, illetve szoftverek piaca pedig csak 2005-ben lendül fel újra. Az IDC jelentése viszonylag stabil gazdasági viszonyokat feltételez. Egy esetleges elhúzódó iraki háború vagy a részvényárfolyamok tartós zuhanása jelentősen csökkentheti a jövő évi eredményeket.

WWW.I90.COM

I90.HU – ÚJ GENERÁCIÓS B2C ÉS C2C E-PIAC INDUL MAGYARORSZÁGON

November 7-étől Magyarország hivatalosan is bekapcsolódott az amerikai Albumcity.com öt közép-kelet-európai országra kiterjedő, a világon elsőként fix áras B2C (business to consumer), illetve C2C (consumer to consumer) elektronikus kereskedelmet folytató e-piacába. A **WWW.I90.HU** weboldalon keresztül egyelőre műsoros CD-ket és DVD-ket, később könyveket, palmgépeket és mobiltelefonokat lehet adni-venni. A hazai mintegy két hónapos próbaműködés során az i90.hu-n már több mint 18 ezer felhasználó regisztrálta magát. A rendszer előnye, hogy az öt ország bármelyikében lehet az illető állam nyelvének ismerete és fizetőeszközének birtoklása nélkül vásárolni.

WWW.INFINEON.COM

2,2 MILLIÁRD DOLLÁROS INFINEON–NANYA MEGÁLLAPODÁS

Az Infineon, a világ negyedik legnagyobb DRAM-gyártója és a Nanya tajvani félvezetőgyártó 2,2 milliárd dollár értékben együttműködési megállapodást írt alá, melynek része egy vegyesvállalat létrehozása is. A német óriásvállalat és a Nanya Technology a DRAM-gyártásra fog koncentrálni, új 300 milliméteres nyomtatott áramköri üzemet nyitva a tajvani Taoyuenben. Mindkét vállalat 550 millió eurót (553 millió dollárt) költ évente a közös fejlesztésekre, egészen 2005-ig. Az új gyár 1300 főt fog foglalkoztatni, és 2004-ben kezdi meg a termelést, először 20 ezer, majd 2006-ra 50 ezer áramkör gyártásával. **ULLRICH SCHUMACHER**, az Infineon elnök-vezérigazgatója szerint az új gyáregység komolyan megerősíti piaci pozícióikat, és hozzájárul, hogy jelenlegi 20 százalékos globális részesedésüket tovább növeljék a DRAM-ok piacán. Az új egységben a 300 milliméteres áramkörökhöz előbb 0,09, majd 0,07 mikronos technológiát fejlesztenek ki.

WWW.VODAFONE.COM

VODAFONE-AJÁNLAT A CEGETELRE

A brit Vodafone mobilszolgáltató ismét ajánlatot tett a francia Vivendi Universal médiavállalatnak, hogy 6,77 milliárd euróért megveszi annak 44 százalékos részesedését a francia Cegetel távközlési csoportból, s ezenfelül a Cegetel 400 millió eurós adósságát is átvállalja a Vivenditől. Az ajánlat december 10-éig érvényes. A Vodafone ugyanolyan részvényenkénti árat jelölt meg, mint amit a Vivendi korábban már elutasított. Az ajánlat azt is jelenti, hogy a Vivendinek ugyancsak december 10-éig van ideje ellenajánlatot tenni a Cegetel további 41 százalékára a részesedés két tulajdonosának, a British Telecomnak és az amerikai SBC Communicationsnek. Velük a Vodafone októberben megállapodott, hogy 6,3 milliárd euróért megveszi tőlük részesedésüket, de a Vivendinek elővételi joga van. A Vivendi kínkeservvel próbál elegendő bankhitelt felhajtani, és olyan hírek is elterjedtek, hogy a Cegetelt valamiképpen egyesítenék a Belgacommal, így mentve ki azt a Vodafone karmai közül.

MEGOLDÁS

WWW.ORACLE.HU

OUTSOURCING A HAZAI ORACLE-PORTFÓLIÓBAN

Az Oracle közel egy éve indított, elsősorban integrált vállalatirányítási (ERP) és ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) megoldásokra vonatkozó globális outsourcing-szolgáltatása az év utolsó negyedében már Magyarországon is elérhető. Az Oracle alaptechnológiája (Oracle 9i) és alkalmazásai (e-Business Suite) önmagukban is alkalmasak az interneten keresztül történő üzleti és ügyviteli feladatok ellátására, ezért a vállalat már a technológia megjelenésével egy időben igyekezett outsourcing-fejlesztéseit és teljes termékpalettáját ebben a formában is elérhetővé tenni. A hazai vállalatok informatikai outsourcinghoz való hozzáállását figyelembe véve a háromféle modell közül – az Oracle (USA), a partnercég (pl. UUNet, PSINet) vagy a felhasználó telephelyén implementált megoldás fokozott biztonsági követelményeknek eleget tevő felügyelete – várhatóan a harmadiknak lehet sikere, mint ahogy Európa-szerte is a két utóbbi vonzza inkább az ügyfeleket.

WWW.WEBSTATION.HU/EMPOLIS

E:KMS – MODULÁRIS FELÉPÍTÉSŰ TUDÁSMENEDZSMENT

Piacvezető tudásbázis-kezelő alkalmazásainak továbbfejlesztésével tökéletesen integrált, ugyanakkor moduláris felépítésű csomagot hozott létre az Empolis. Az új E:kms (Empolis: knowledge management suite) rendszer nyílt szabványokra, XML-technológiára épül, átfogja az információk teljes életciklusát, s átláthatóvá teszi a legnagyobb vállalatok tudáskincsét is. Kevés versenytársa közül kimagaslik link- és munkafolyamatmenedzsment-megoldásával. A dokumentumkezelés, a tartalom-életciklus-menedzsment és a hozzáférési jogosultságok kezelése egyetlen szerves egységgé olvad össze az E:kms-ben. Segítségével a felhasználó cégek komoly hozzáadott értéket hordozó tartalomszolgáltatást nyújthatnak dolgozóiknak vagy ügyfeleiknek.

WWW.WESTEL.HU

MOBIL IRODA A WESTELTŐL

A Westel Mobil Iroda szolgáltatásával októbertől belföldön és külföldön a nap 24 órájában bárhonnan elérhetők a Microsoft Exchange vállalati levelező- és csoportmunkarendszer adatai: a levelezőrendszer, a naptár, a névjegyalbum, a vállalati címlista vagy a teendők listája. A szolgáltatás nagy előnye, hogy nem igényel párhuzamos felhasználói felületet, a már működő informatikai háttérhez illeszthető, és a megszokott vállalati levelezőrendszer részeként alkalmazható. Többletszolgáltatásként a rendszer igény szerint előre meghatározott eseményekről (pl. új e-mail, naptári bejegyzés érkezéséről) SMS-értesítést küld a felhasználó mobiltelefonjára, aki így tartózkodási helyétől függetlenül értesül a számára fontos információkról.

TERMÉK

WWW.PRIM.HU

GYÁRTÁSRA KÉSZ A FLATSTACK

Gazdát cserélt a világ első olcsó, kártyaméretű webszerverének, a FlatStacknek a szellemi tulajdonjoga – jelentette be a nemzetközi szinten is kiemelkedő magyar találmány új hasznosítója, a közelmúltban alakult Timothy Technologies Kft. Működő prototípusaik a tesztelések során bizonyították, hogy a termék megérett a sorozatgyártásra, a nemzetközi piacon való bevezetésre. Mint emlékezetes, a FlatStacket két esztendeje mutatta be először a sajtó nyilvánossága előtt a hasonló nevű kft., amelynek tulajdonosa a Kürt Rt., **BORJÁN GÁBOR** feltaláló, valamint a Hungarian Innovative Technologies Fund (HITF) volt. Azóta a terméket tovább tesztelték, és javították a mini webszerver jellemzőit. Pár hónappal ezelőtt átrendeződött a tulajdonosi kör: a találmányt, illetve a kapcsolódó szellemi jogokat a Timothy Technologies Kft. vette át, amelyben a HITF és a Consult4Net Kft. rendelkezik részesedéssel. A Kürt Rt.-nek és a feltalálónak ugyancsak van érdekeltsége a cégben, s részt is vesznek a találmány fejlesztésében.

WWW.MICROSOFT.COM

ONENOTE, A MICROSOFT ELEKTRONIKUS JEGYZETFÜZETE

A Microsoft legújabb terméke a hagyományos papír jegyzetfüzetek leváltását célzó elektronikus jegyzetszoftver. A OneNote-tal a Microsoft egy olyan alkalmazást kíván a felhasználók rendelkezésére bocsátani, amelynek segítségével minden korábbinál könnyebben lehet jegyzeteket készíteni, internetes linkeket tárolni és rendszerezni, valamint különböző információk után kutatni. A OneNote-ot a Microsoft munkatársai elsősorban a hagyományos billentyűzettel rendelkező asztali számítógépekhez, illetve a notebookokhoz ajánlják, de állítólag kompatibilis lesz az új generációs hordozható számítógépekkel, vagyis a tablet-PC-kkel is. A szoftver valamikor a jövő év közepén jelenhet meg a kereskedelmi forgalomban.

WWW.PRIM.HU

KÉZFOGÁS 5000 KILOMÉTERRŐL

Brit és amerikai tudósok 5000 kilométeres távolságból fognak kezet rázni egymással a közeljövőben, internetes segítséggel. A kéz érintésének érzetét elektronikus eszközök sora nyújtja. A ceruzához hasonlító apró műszerek magas rezgésszámú impulzusokat küldenek az interneten az Atlanti-óceánon túlra. Vagyis amikor a londoni tudós kis műszerével megérinti a képernyőt, bostoni kollégája úgy érzi, mintha hozzáért volna. A londoni University College London kutatói a massachusettsi Insitute of Technologyben dolgozó kollégáikkal a szó szoros értelmében érintkezni fognak a közeljövőben.

WWW.MTI.HU

ÚJ MAGYAR TALÁLMÁNY: MOBIL WEBKAMERARENDSZER

Magyarországon már szabadalmi oltalmat kapott, és rövidesen száz országban nyer még jogi védettséget három székesfehérvári feltaláló találmánya, a mobil webkamerarendszer. Az internetről jól ismert webkamerák ötlete alapján kidolgozott mobil webkamera mindenféle hálózati csatlakozás nélkül, bármilyen távolságból képes élő vizuális információt továbbítani a megrendelő számítógépére egy saját fejlesztésű szoftver segítségével. A kamerát magában foglaló képrögzítő kis helyen elfér, háza zárható, és megoldható a kamera több irányú mozgatása is. A rendszert úgy alakították ki, hogy a szolgáltatott vizuális információ csak a megrendelő számítógépén jelenjen meg, illetve megfelelő jelszóval a rendszerbe belépve látható. A találmányt elsősorban a gazdasági szféra tudja majd hasznosítani, mivel a kamerarendszer lehetővé teszi például az építkezéseken, a cég központjától távoli telephelyeken történtek figyelemmel kísérését. A legegyszerűbb változat mintegy 200 000 forintból megvalósítható, és az ár a nyújtott szolgáltatásokkal arányosan emelkedik.

LAPZÁRTA

WWW.KORRIDOR.HU/MOBILVIDEO

TELEVÍZIÓS ADÁS MOBILTELEFONON

Mobiltelefonon nézhető, GSM alapú televíziós adást tesz lehetővé a Pannon GSM új, november 24-én indított szolgáltatása. A nemzetközi viszonylatban is az elsők közé sorolható, a legfejlettebb kommunikációs technológiát alkalmazó megoldásnak köszönhetően az érdeklődők mobiltelefonjukon megnézhetik a nap eseményeit a megújult Tv2 Tények és Napló című műsorának GSM-re átültetett adásában. A műsor megtekintéséhez megfelelő felbontású kijelzővel, internet-hozzáféréssel és nagy sebességű adatátviteli lehetőséggel rendelkező telefonkészülékre van szükség – a ma kapható modellek közül ilyen a Nokia 9210i kommunikátor, a Nokia 9210 és a Nokia 7650.

WWW.ORACLE.HU

MEGTAKARÍTÁST HOZ AZ ELEKTRONIKUS PIACTÉR

A magyar államigazgatásnak és privát szektornak szüksége van az elektronikus piactérre, mivel az ilyen típusú közbeszerzés révén nemcsak a beszerzések átláthatósága nő, hanem jelentősen csökkenthetők a költségek is – közölte **FRANCIS VELDEMAN**, az Oracle e-business megoldásokért felelős régióalelnöke a vállalat Budapesten megrendezett logisztikai, gyors-áruszállítási és postai fórumán. Az elnök elmondta: az Európai Unióban az országok kötelezték magukat arra, hogy 2003 végéig a közbeszerzések 25 százalékát az interneten keresztül bonyolítják le. A nemzetközi tapasztalatok szerint az elektronikus piactér használata nemcsak a beszerzési időt rövidíti le, hanem megerősítheti a gazdaságot is, ezen belül a kis- és középvállalatok pozícióját. A magyar szabályozórendszer még nem igazán támogatja az elektronikus közbeszerzést, hiszen a vonatkozó törvényt például a papír alapú közbeszerzést előtérbe helyezve készítették el. Hátráltatja az elektronikus piacterek működtetését az is, hogy Magyarországon még nem terjedt el az elektronikus aláírás.

WWW.FRANCETELECOM.COM/FR

A FRANCE TÉLÉCOM KIBOGOZÓDIK A MOBILCOMBÓL

A France Télécom (FT) végre ledobhatja a német Mobilcom mobilszolgáltató ballasztját tulajdon gyógyulása érdekében. A francia távközlési vállalat megállapodott a Mobilcommal: megszüntetik az együttműködést a Mobilcom harmadik generációs (UMTS) terveiben. A harmadik generációs vállalkozás felszámolására 580 millió eurót ígért az FT, ami nagyságrendekkel kevesebb, mint az a 10 milliárd euró, amelyet a korábbi megállapodás szerint 28,5 százalékos tulajdona, a Mobilcom fejlesztéseire kellett volna költenie. Ezenfelül a kiegyezés szerint az FT-nek jár minden olyan bevétel 90 százaléka, amely a csődközelbe került Mobilcom harmadik generációs vagyontárgyainak eladásából származik. A megállapodás szerint a Mobilcomnak és többi tulajdonosának többé nincs követelése a France Télécommal szemben. Az ügylet része, hogy az FT 6 milliárd dollárnyi kibocsátandó saját részvényre váltja a Mobilcom 6 milliárd eurós adósságát, majd a papírokat visszavásárolja a bankoktól és más hitelezőktől, s további 1 milliárd euróval kiváltja a Mobilcomnak az utóbbi két évben adott tulajdonosi hiteleket is.

WWW.MONTANA.HU/MONWEB

NOVELL BUSINESS EXPERT MINŐSÍTÉS A MONTANA RT.-NEK

A Montana Rt. a napokban elnyerte a Novell Business Expert minősítést, amihez a Novell részéről követelmény volt, hogy rendelkezzen megfelelő referenciákkal és a következő szakmai minősítésekkel: két CNE (Certified Novell Engineer), Master CNE, valamint CNS (Certified Novell Specialist). A referenciák között említésre került többek között az Országos Rendőr-főkapitányság, a Tesco Global Magyarország Rt., a Démász Rt., illetve a Pick Rt., mely vállalatoknál a Montana Rt. sikeresen befejezett Novell alapú projektekről számolhatott be. A Novell Business Expert minősítéssel járó legfontosabb előny, hogy a Montana marad abban a körben, amelyből az MKGI-keretszerződés alapján a közbeszerzési intézmények Novell-szoftvereket szerezhetnek be, valamint hogy a Novell kiemelt támogatását élvezi úgy szakmai, mint kereskedelmi téren.

WWW.SUSE.DE/EN

SUSE LINUX ENTERPRISE SERVER 8 UNITEDLINUX-ALAPOKON

Megjelent a SuSE Linux Enterprise Server, a SuSE vállalati szervermegoldás nyolcadik verziója. A termék egyben a SuSE Linux AG vállalati operációs rendszerének első verziója, amely a közös UnitedLinux 1.0 ipari szabványon alapul. A SuSE Linux Enterprise Server 8 világszerte minden fontos hardverplatformon egységes kódon érhető el: ilyen az Intel és az AMD 32, illetve 64 bites processzoraira optimalizált hardverek mellett a HP ProLiant Server, a HP Itanium 2 Server, a Fujitsu Siemens Primergy Server, valamint a teljes IBM eServer sorozat (x-, i-, p- és zSeries). A SuSE Linux Enterprise Server 8 minden egyes szerverszolgáltatáshoz nagy teljesítményű és kiforrott eszközöket tartalmaz, többek között fájl-, nyomtató-, internet- és biztonsági szolgáltatásokat. Ezenfelül kiváló alap middleware-megoldásokhoz, például adatbáziskezelés, e-kereskedelem vagy archiválás. Továbbá kitűnő választás fürtözött rendszerekhez és vékonykliens-környezetekhez. A regisztrált felhasználók a SuSE Linux szoftver-karbantartási weboldalain jól dokumentált hibajavításokat, frissítéseket és foltozásokat találnak, biztosítva ezáltal a rendszer optimális rendelkezésre állását.

Business
a digitális televíziózásban

Technológiai bravúrokat hajszoló korunkban az analóg jelző lassan az elavulttal lesz egyenértékű. A digitalizálás régóta jelen van a televíziózásban (például a stúdiómunkáknál), a műsorsugárzás területén azonban csak mostanában kerül napirendre. De bizonyára még ez sem lenne érdekes olvasóink számára, ha az új technológia nem ígérne számos új üzleti lehetőséget a kommunikációban.

Az idősebbek és – az érintettek szerint rosszmájú kifejezéssel – középkorúak emlékezhetnek még az egyetlen magyar tévécsatorna műsorszünetes hétfőire, majd a következő generációk lassan hozzászoktak a szomszédos országok antennaerdőkkel vett műsoraihoz, a helyi stúdiókhoz, a kábeltévéhez és a műholdvevőhöz, mígnem a kilencvenes évek második felétől két országos kereskedelmi csatorna gazdagítja a magyar műsorválasztékot.

De ettől a műsorszórás még megmaradt annak, ami születésétől volt: különféle tévéprogramok eljuttatásának a nézők tömegéhez. Az oktató és népművelő szándék ellenére is szórakoztatóeszköz maradt a televízió.

Növelhetik a programok számát, javulhat a kép- és hangminőség, lehet színes és sztereó, az üzleti világ számára csak akkor hasznos, ha éppenséggel a reklámját sugároztathatja benne. Legalábbis az analóg világban.

A digitális televíziózás többet ígér ennél – tudhattuk meg a II. DVB-T Konferencián. Az Antenna Hungária októberi rendezvényén a fölfelszíni digitális televíziózás bevezetésének hazai lehetőségeiről tanácskoztak a magyar és a külföldi szakemberek. A DVB (Digital Video Broadcasting) családjában a nagy T betű (Terrestrial) különbözteti meg a földi sugárzást a műholdas (DVB-S) és a kábeles (DVB-C) televíziózástól.

A digitalizálás ezen a téren is elsősorban jobb minőséget jelent, továbbá a kapacitás jobb kihasználását, vagyis több műsort (a mai 3 földi csatorna helyén 12-15 program országos sugárzását) és újabb extraszolgáltatások bevezetését. Ez utóbbiban rejlik a business, mégpedig online.

A televíziózás mellett nagy sebességű adatátvitelre is alkalmas lesz a digitális csatorna, ami tetszőlegesen osztható szét a felhasználók között. Az adatszórási lehetőséggel nagyon sok előfizető

Kapcsolódó webcím:

WWW.AHRT.HU

Európai DVB-panoráma

A legújabb kimutatások szerint az európai országok közül legelőször Angliában lesz teljes egészében kiépítve a DVB-T, igaz, ott kezdték meg legkorábban a kutatásokat, valamint a kiépítést (1998. november 15.). Hasonló tempóban halad Finnország: ugyancsak 2006-ra ígérte a projekt végét. Anglia után másodikként Svédország ismerte fel a DVB-T-ben rejlő lehetőségeket (1999. április 1.), de jóval későbbre, 2008–2012-re teszi a teljes beszerelés dátumát. Spanyolország még a kétezres év előtt kezdte meg a DVB-T kiépítését, ám még később, 2012-re tudja a tervet valóra váltani. Németország, Hollandia és Franciaország már 2010 körül DVB-T-vel lehet felszerelve, bár a franciák nem zárták ki a 2015-ös határidőt sem. Annak ellenére, hogy Írország a finnekkel együtt kezdte a munkálatokat, igen tág intervallumot (2009–2015) határozott meg befejezésként. Norvégia is elindította már a DVB-T-projektet, ám annak végéről egyelőre nem adott tájékoztatást.
Az olasz kommunikációs miniszter, **Maurizzio Gasparri** arról számolt be, hogy tanulmányokat folytatnak a digitális szolgáltatás folyamatos elindításáról és ezzel együtt a hagyományos tévésugárzás fokozatos megszüntetéséről. A 2001-es év végi adatok alapján a DTT-s set-top boxok száma elérte a 400 ezret, ám ez a mennyiség 2005-ig várhatóan 2, 5 millióra fog bővülni. Az elfogadott törvény értelmében a digitális váltást 2006-ig kell megvalósítani, azonban a vezető tévéhálózatok csak akkor lennének hajlandók az analóg jelzéseket leállítani, amikor az olasz háztartások meggyőző többsége már átállt a digitális vételre.

érhető el a kívánt címzési módon. A digitalizálással együtt jár az interaktivitás, ami teljesen új piacot nyithat meg a multimédia világában – csak példaként említjük meg a hatékony, nagy lefedettséget nyújtó távoktatás lehetőségét. Az interaktív kapcsolatot a DVB-projekt keretében kidolgozott Multimedia Home Platform (MHP) specifikáció teszi lehetővé. A fantáziadús tartalomszolgáltatók ráadásul a mainál több felhasználóra számíthatnak, hiszen a vételi lehetőség nem kényszeríti a nappalikba és a tévéfotelekbe a nézőket. Akár mozgó járművön, akár a szabad ég alatt, akár a szobában egy egyszerű, körülbelül 10 centiméteres botantennával ugyanúgy vehető és élvezhető az adás.

A mobilkommunikáció MMS-szolgáltatásához hasonlóan a néző a műsorhoz kapcsolódó kiegészítő tudnivalókat vagy akár attól teljesen független információkat szerezhet, például elektronikus műsorújság, híranyagok, időjárási térképek, tőzsdei árfolyamok formájában. Olyan kétirányú kapcsolat is kialakítható, amelyben a néző üzeneteket küldhet a tartalomszolgáltatónak, így lehetséges az elektronikus vásárlás, a távszavazás, a játék vagy az internetezés. Az online interaktivitáshoz persze biztosítani kell a fordított irányú adatforgalmat is. Ez a csatorna lehet vezetékes telefonvonal, GSM-hálózat, sőt a legújabb kutatások eredményei alapján akár a vevőkészülék által az UHF-sávban sugárzott jel.

Az előrejelzések szerint 2010-re az európai háztartások több mint felében lesz digitális televízió, és az új rendszer hazánkban is mintegy 10-15 éven belül felválthatja az analóg technológiát. „A jelenleg működő európai rendszerek bevezetésének tapasztalatai alapján állami szerepvállalás, szabályozói lépések és állami támogatás nélkül nehezen képzelhető el a digitális átállás” – véli **László Géza**, az Antenna Hungária vezérigazgatója. A kutatásokból viszont kiderült: ahhoz, hogy az ország 80 százalékában elérhető legyen ez a szolgáltatás, a jelenlegi eszközök hatékony felhasználása mellett is – mai áron – mintegy 20 milliárd forintnyi beruházás szükséges.

A műsorszóró társaság 1999-ben elkezdte feltérképezni a digitális televíziózásban rejlő lehetőségeket, így indulhatott meg a kísérleti adás Budapest területén, majd 2001 októberében üzembe helyezte az első hazai digitális adóberendezést. A terv szerint a kormányzati döntést követően első lépcsőként 2004-től Budapesten és 20-30 kilométeres körzetében beindulhat a sugárzás, amit 2006 és 2008 között fokozatosan terjesztenek ki az ország többi területére. Az analóg sugárzás valószínűsíthetően 2012 után szűnhet meg Magyarországon.

Galvács László

A digitalizálás elsősorban jobb minőséget jelent, továbbá a kapacitás jobb kihasználását, vagyis több műsort és újabb extraszolgáltatások bevezetését.

PResscenter

Egy adatbázis, amelybe feltöltheti sajtóközleményeit.

Egy központ, ahol több száz újságíró várja, hogy írjon nekik.

Egy naptár, amelynek segítségével időzítheti rendezvényeit.

Egy szolgáltatás, ami könnyedén dinamikussá teheti honlapját.

És egy lehetőség, hogy előnyre tegyen szert a piaci versenyben.

www.presscenter.hu

Oda-vissza: az Elender-sztori

Az eladásról és a visszavásárlásról rossz emlékeim vannak. Ifjúkoromban egyszer eladtam egy Zsigulit, majd bő fél év múlva az tűnt a legegyszerűbb autóbeszerzési megoldásnak, ha visszavásárolom. Mivel akkoriban a 80 ezer forintos új ár éveken át rögzített volt, és a sokéves várakozási kényszer a használt autók esetében piaci viszonyokat teremtett, úgy alakult, hogy amikor eladtam, a kétéves Lada értéke 110 ezer forint volt, amikor visszavásároltam, a két és fél évesé 120 ezer. Egy barátom az üzletet kívülről szemlélve megjegyezte: nekem is kölcsönadhattad volna fél évre az autódat, ha ezért fizetsz egy tízest... Kóka Jánossal beszélgetve óhatatlanul eszembe jutott ez a régi történet, hiszen ő (és harcostársa, Lepp Gyula) három évvel ezelőtt eladta az Elendert, a közelmúltban pedig (igaz, a Walissal karöltve) visszavásárolta. Hogy pontosan milyen üzletet kötöttek, nem lehet tudni, de az azért nem kétséges, hogy az enyémnél fényesebbet. A pozitív szaldót Kóka János, a PSINetből ismét Elenderré váló (az Üzleti Kommunikáció utónevet felvevő) régi-új cég vezérigazgatója sem cáfolja.

Kóka János: – A hír igaz: három éve a piaci viszonyok által generált jó árfolyamon adtuk el a céget, s ugyancsak a piaci viszonyok által meghatározott alacsonyabb árfolyamon vásároltuk vissza. A folyamat egészét tekintve azonban két, egymástól független üzletről van szó, és amíg az elsőről már beigazolódott, hogy nem volt rossz, a mostani befektetés hozama csak a jövőben lesz majd megítélhető.

Business Online: – Kezdjük az elsővel: még ma sem tudni hivatalosan, hogy mennyiért is kelt el az Elender...

K. J.: – Ezzel most sem foglalkoznék, ha lehet. A régi Elender klasszikus fejlődési pályát futott be: saját tőkéből növekedett mindaddig, amíg a forgalom, a haszon és a tőke engedte. Amikor ezek az erőforrások már kevésnek bizonyultak, tőkét vontunk be. Amikor ily módon a cég megfelelően magas árfolyamot ért el, eladtuk. Ebben a történetben tudatos momentumnak azt nevezném, hogy nem akartunk hitelből növekedni, a kockázatot kockázati tőkésre bíztuk, mi pedig az általunk megtermelt értéket kockáztattuk. Ez a történet első fele, és nincs benne automatikusan kódolva a folytatás. Az teremt mégis áttételt, hogy az új tulajdonos megbízott a régi menedzsmentben, nagyjából továbbra is azok irányították a céget, akik korábban, és azt sajátunknak érezve igyekeztünk minél jobb piaci pozíciókat elérni. Más kérdés, hogy nem sokkal az eladás után a nemzetközi informatikai piacon kialakult egy olyan helyzet, amelynek jó pár nagy IT- és telkomcég áldozatául esett, így új tulajdonosunk, a PSINet is. Szerencse a szerencsétlenségben, hogy ennek a vállalatbirodalomnak Magyarország a perifériáján található, az örvény nem rántott minket is magával, csendesen tovább dolgoztunk, s tettük a dolgunkat: profitot termeltünk. Ezt látva kezdtük meg a tárgyalásokat, aminek eredményeként ma újra magyar tulajdonban van az Elender: 77 százaléka a velünk egy ideje sok témában együtt dolgozó Wallis kezében, 23 százaléka pedig a régi tulajdonosokéban.

B. O.: – Gondolom, ezzel kapcsolatban is homályban marad a vételár...

K. J.: – Az elmúlt években történt egy átértékelődés, ami természetesen az egykori eladási és a mostani vételár különbségében is tükröződik. Ez egy új befektetés, önmagában kell kezelni, de természetesen hiszünk abban, hogy jól döntöttünk. Ezt a hitet egyrészt arra alapozzuk, hogy mi végig belülről láttuk azt a vállalatot, amelyet most megvettünk, tisztában vagyunk az értékével. Az is biztató jel számunkra, hogy a Wallis keményen küzdött minden egyes százalékért, vagyis ők is jó befektetésnek tekintik, hogy ide tették a pénzüket. Azt, hogy magánemberként mi mennyit fektettünk be, két dolog motiválta. Egyrészt hogy mekkora kockázati tőkét szánhatunk egy informatikai befektetésre, másrészt mi is fontosnak tartottuk, hogy ebbe a vállalkozásba jelentős gazdasági erővel az oldalunkon vágjunk bele. A Wallis-csoporthoz ma több mint száz cég tartozik több mint százmilliárd forintos árbevétellel, s ez az új Elender Üzleti Kommunikációnak is biztonságot jelent.

B. O.: – És mit jelent az Üzleti Kommunikáció utótag, amellyel kiegészült a régi Elender elnevezés?

K. J.: – A régi Elender részben közületi és erőteljesen lakossági internetszolgáltató volt; valamivel jelezni kellett, hogy a régi hozzáállással, de részben új tartalommal működő vállalatról van szó. A cégek ma már nem egyszerűen internetes kapcsolatot vagy portált szeretnének (illetve ha mégis, akkor rá kell ébreszteni őket, hogy nem csupán erre van szükségük), hanem olyan komplex internetes alkalmazást, amely az általános tájékoztatás keretrendszere, de emellett tartalmaz ügyfélkapcsolati megoldásokat, megoldja a felhalmozott ismeret hozzáférhetővé tételét, a munkafolyamatok, az információáram-

lás számítógépesítését stb. Egy bank nem bérelt vonalat vagy hardvert keres, hanem internet alapú banki rendszert vagy e-banking megoldást. A mai Elender nemcsak a megoldást tudja nyújtani ügyfeleinek a hálózati igények kielégítésétől az üzemeltetésen keresztül a sokfunkciós internetes és intranetes megjelenés kialakításáig, hanem mindezek megtervezésében, kitalálásában is partner, vagyis a kapcsolat tipikusan a konzultáció szintjén kezdődik. A cégelemek felől közelítve meg a kérdést, az új Elenderben a PSINet infrastrukturális felkészültsége mellett jelen van a Webigen portál- és alkalmazásfejlesztési, valamint konzulensi tapasztalata is, és a cég jelentős tulajdonrésszel rendelkezik Magyarország egyik vezető internetes tartalomszolgáltató portáljában, az Indexben.

B. O.: – HA VALAKIT KINEVEZNEK EGY CÉG ÉLÉRE VEZÉRIGAZGATÓNAK, AKKOR ANNAK VANNAK TERVSZÁMAI, HISZEN EZZEL NYERTE EL A TULAJDONOSOK BIZALMÁT. ÁM ÉN MOST INKÁBB A RÉGI-ÚJ TULAJDONOSOK AMBÍCIÓIRA LENNÉK KÍVÁNCSI: MIT LEHET ELÉRNI A VISSZAVÁSÁROLT CÉGGEL?

K. J.: – Az ambíció valóban jobb szó arra, hogy mi legalább kétszer olyan gyorsan szeretnénk növekedni, mint amekkora annak a piacnak a természetes bővülése, ahol tevékenykedünk. S ezt azért várhatjuk el magunktól, mert amit mi nyújtani tudunk, azzal legfeljebb egy Matáv–T-Systems–Axelero–Matávcom vállalatcsoport vetekedhet, amely még a tulajdonosi közösség ellenére sem jelent egy céget. Ha már a példámban egy telkomcég szerepelt, ambícióink között említeném meg, hogy el szeretnénk érni: az internetszolgáltatás szabályozása ne szoruljon a telkomszabályozás mögé, és az internetszolgáltatók ne legyenek az aktuális telkomárazás kiszolgáltatottjai. A Sulinet-szerződés 2003 márciusában lejár, s mi ambiciózusan készülünk a folytatásra, amelyhez a projektmenedzsment terén olyan speciális szakismeretre, tudásra tettünk szert, amit nemigen lehet nélkülözni. Ambíciónk tehát, hogy az Elender egy többszereplős piacon tisztes részesedéssel az „üzleti kommunikációs terület” vezetőjévé váljon, és az is maradjon. **VÉRTES JÁNOS**

Az Oki színt vall

Prágában igazi show-elemekkel vegyítve mutatta be az Oki Europe legújabb termékcsaládját, a C5000-t. A hírek szerint ez az első olyan színes printer, amely 1500 euró alatti áron színesben 12 ppm (oldal/perc), fekete-fehérben pedig 20 ppm nyomtatási sebességre képes.

Az Oki egymenetes, digitális LED-technológiát alkalmazó C5000 termékcsaládjának felbontóképessége 600×1200 dpi. Alapkivitelben automatikus színkiegyenlítéssel rendelkezik, a lap mindkét oldalára nyomtat, és hálózatba köthető. Az új család piaci bevezetése része az Oki Europe Ltd. üzleti stratégiájának, amelynek lényege a piac réseinek megtalálása és ezeken a területeken az üzleti igények kielégítésére alkalmas termékek fejlesztése. „A KKV-piac dinamikusan fejlődik, képes felismerni a szín hozzáadott értékét. Ebben a piaci szegmensben azonban mindeddig hiányoztak az igényeknek valóban megfelelő termékek” – mondja **ANDREW MONTGOMERY**, az Oki Europe Ltd. ügyvezető igazgatója. „Az ezen a piacon megfogalmazódott aggályok és panaszok vezettek el a C5000 termékcsalád kifejlesztéséhez.”

A család első tagja, a C5100n egy host alapú Windows-nyomtató, alapváltozatban integrált hálózati lehetőséggel, amely vonzó áron kínálja a legjobb színesminőséget. Az 1150 euróért már hozzáférhető készülék kisméretű, tetszetős és egyszerűen kezelhető, ideális a Corporate Office, Home Office (COHO), valamint a kisebb irodák számára. A rendkívül gazdaságos, gyors, kiváló minőségű és könnyen kezelhető nyomtató tökéletes választás a távolban dolgozók, többek között a kereskedők és a pénzügyi tanácsadók számára, hiszen nekik a hozzáadott érték előállításához nélkülözhetetlen a professzionális dokumentumok pontos előállítása. A printer megfelel a COHO igényeinek, hiszen a kiváló minőségű színes dokumentumok nyomtatása mellett lehetővé teszi az on-screen üzleti prezentációk, grafikák, letapogatott és PDF formátumú adatállományok pontos leképezését.

A termékcsalád másik tagja, a C5300n kisebb munkacsoportok és kiszolgálóhelyek, például szállodai recepciók, utazási irodák, egészségügyi intézmények számára kifejlesztett nyomtató. Az Oki „kettő az egyben” technológiája lehetővé teszi, hogy az üzleti vállalkozások alacsony egységnyi költséggel nyomtassanak jó minőségű fekete-fehér és színes dokumentumokat. A C5100n printerekhez hasonlóan a C5300n család is rendelkezik integrált hálózati lehetőséggel, és biztosítja a 12 ppm színes-, illetve 20 ppm fekete-fehér nyomtatási sebességet 600×1200 dpi felbontóképességgel. A készülékek PCL-, illetve PostScript3-emulációkat használnak.

Oda-vissza: az Elender-sztori

Az eladásról és a visszavásárlásról rossz emlékeim vannak. Ifjúkoromban egyszer eladtam egy Zsigulit, majd bő fél év múlva az tűnt a legegyszerűbb autóbeszerzési megoldásnak, ha visszavásárolom. Mivel akkoriban a 80 ezer forintos új ár éveken át rögzített volt, és a sokéves várakozási kényszer a használt autók esetében piaci viszonyokat teremtett, úgy alakult, hogy amikor eladtam, a kétéves Lada értéke 110 ezer forint volt, amikor visszavásároltam, a két és fél évesé 120 ezer. Egy barátom az üzletet kívülről szemlélve megjegyezte: nekem is kölcsönadhattad volna fél évre az autódat, ha ezért fizetsz egy tízest... Kóka Jánossal beszélgetve óhatatlanul eszembe jutott ez a régi történet, hiszen ő (és harcostársa, Lepp Gyula) három évvel ezelőtt eladta az Elendert, a közelmúltban pedig (igaz, a Walissal karöltve) visszavásárolta. Hogy pontosan milyen üzletet kötöttek, nem lehet tudni, de az azért nem kétséges, hogy az enyémnél fényesebbet. A pozitív szaldót Kóka János, a PSINetből ismét Elenderré váló (az Üzleti Kommunikáció utónevet felvevő) régi-új cég vezérigazgatója sem cáfolja.

Kóka János: – A hír igaz: három éve a piaci viszonyok által generált jó árfolyamon adtuk el a céget, s ugyancsak a piaci viszonyok által meghatározott alacsonyabb árfolyamon vásároltuk vissza. A folyamat egészét tekintve azonban két, egymástól független üzletről van szó, és amíg az elsőről már beigazolódott, hogy nem volt rossz, a mostani befektetés hozama csak a jövőben lesz majd megítélhető.

Business Online: – Kezdjük az elsővel: még ma sem tudni hivatalosan, hogy mennyiért is kelt el az Elender...

K. J.: – Ezzel most sem foglalkoznék, ha lehet. A régi Elender klasszikus fejlődési pályát futott be: saját tőkéből növekedett mindaddig, amíg a forgalom, a haszon és a tőke engedte. Amikor ezek az erőforrások már kevésnek bizonyultak, tőkét vontunk be. Amikor ily módon a cég megfelelően magas árfolyamot ért el, eladtuk. Ebben a történetben tudatos momentumnak azt nevezném, hogy nem akartunk hitelből növekedni, a kockázatot kockázati tőkésre bíztuk, mi pedig az általunk megtermelt értéket kockáztattuk. Ez a történet első fele, és nincs benne automatikusan kódolva a folytatás. Az teremt mégis áttételt, hogy az új tulajdonos megbízott a régi menedzsmentben, nagyjából továbbra is azok irányították a céget, akik korábban, és azt sajátunknak érezve igyekeztünk minél jobb piaci pozíciókat elérni. Más kérdés, hogy nem sokkal az eladás után a nemzetközi informatikai piacon kialakult egy olyan helyzet, amelynek jó pár nagy IT- és telkomcég áldozatául esett, így új tulajdonosunk, a PSINet is. Szerencse a szerencsétlenségben, hogy ennek a vállalatbirodalomnak Magyarország a perifériáján található, az örvény nem rántott minket is magával, csendesen tovább dolgoztunk, s tettük a dolgunkat: profitot termeltünk. Ezt látva kezdtük meg a tárgyalásokat, aminek eredményeként ma újra magyar tulajdonban van az Elender: 77 százaléka a velünk egy ideje sok témában együtt dolgozó Wallis kezében, 23 százaléka pedig a régi tulajdonosokéban.

B. O.: – Gondolom, ezzel kapcsolatban is homályban marad a vételár...

K. J.: – Az elmúlt években történt egy átértékelődés, ami természetesen az egykori eladási és a mostani vételár különbségében is tükröződik. Ez egy új befektetés, önmagában kell kezelni, de természetesen hiszünk abban, hogy jól döntöttünk. Ezt a hitet egyrészt arra alapozzuk, hogy mi végig belülről láttuk azt a vállalatot, amelyet most megvettünk, tisztában vagyunk az értékével. Az is biztató jel számunkra, hogy a Wallis keményen küzdött minden egyes százalékért, vagyis ők is jó befektetésnek tekintik, hogy ide tették a pénzüket. Azt, hogy magánemberként mi mennyit fektettünk be, két dolog motiválta. Egyrészt hogy mekkora kockázati tőkét szánhatunk egy informatikai befektetésre, másrészt mi is fontosnak tartottuk, hogy ebbe a vállalkozásba jelentős gazdasági erővel az oldalunkon vágjunk bele. A Wallis-csoporthoz ma több mint száz cég tartozik több mint százmilliárd forintos árbevétellel, s ez az új Elender Üzleti Kommunikációnak is biztonságot jelent.

B. O.: – És mit jelent az Üzleti Kommunikáció utótag, amellyel kiegészült a régi Elender elnevezés?

K. J.: – A régi Elender részben közületi és erőteljesen lakossági internetszolgáltató volt; valamivel jelezni kellett, hogy a régi hozzáállással, de részben új tartalommal működő vállalatról van szó. A cégek ma már nem egyszerűen internetes kapcsolatot vagy portált szeretnének (illetve ha mégis, akkor rá kell ébreszteni őket, hogy nem csupán erre van szükségük), hanem olyan komplex internetes alkalmazást, amely az általános tájékoztatás keretrendszere, de emellett tartalmaz ügyfélkapcsolati megoldásokat, megoldja a felhalmozott ismeret hozzáférhetővé tételét, a munkafolyamatok, az információáram-

lás számítógépesítését stb. Egy bank nem bérelt vonalat vagy hardvert keres, hanem internet alapú banki rendszert vagy e-banking megoldást. A mai Elender nemcsak a megoldást tudja nyújtani ügyfeleinek a hálózati igények kielégítésétől az üzemeltetésen keresztül a sokfunkciós internetes és intranetes megjelenés kialakításáig, hanem mindezek megtervezésében, kitalálásában is partner, vagyis a kapcsolat tipikusan a konzultáció szintjén kezdődik. A cégelemek felől közelítve meg a kérdést, az új Elenderben a PSINet infrastrukturális felkészültsége mellett jelen van a Webigen portál- és alkalmazásfejlesztési, valamint konzulensi tapasztalata is, és a cég jelentős tulajdonrésszel rendelkezik Magyarország egyik vezető internetes tartalomszolgáltató portáljában, az Indexben.

B. O.: – HA VALAKIT KINEVEZNEK EGY CÉG ÉLÉRE VEZÉRIGAZGATÓNAK, AKKOR ANNAK VANNAK TERVSZÁMAI, HISZEN EZZEL NYERTE EL A TULAJDONOSOK BIZALMÁT. ÁM ÉN MOST INKÁBB A RÉGI-ÚJ TULAJDONOSOK AMBÍCIÓIRA LENNÉK KÍVÁNCSI: MIT LEHET ELÉRNI A VISSZAVÁSÁROLT CÉGGEL?

K. J.: – Az ambíció valóban jobb szó arra, hogy mi legalább kétszer olyan gyorsan szeretnénk növekedni, mint amekkora annak a piacnak a természetes bővülése, ahol tevékenykedünk. S ezt azért várhatjuk el magunktól, mert amit mi nyújtani tudunk, azzal legfeljebb egy Matáv–T-Systems–Axelero–Matávcom vállalatcsoport vetekedhet, amely még a tulajdonosi közösség ellenére sem jelent egy céget. Ha már a példámban egy telkomcég szerepelt, ambícióink között említeném meg, hogy el szeretnénk érni: az internetszolgáltatás szabályozása ne szoruljon a telkomszabályozás mögé, és az internetszolgáltatók ne legyenek az aktuális telkomárazás kiszolgáltatottjai. A Sulinet-szerződés 2003 márciusában lejár, s mi ambiciózusan készülünk a folytatásra, amelyhez a projektmenedzsment terén olyan speciális szakismeretre, tudásra tettünk szert, amit nemigen lehet nélkülözni. Ambíciónk tehát, hogy az Elender egy többszereplős piacon tisztes részesedéssel az „üzleti kommunikációs terület” vezetőjévé váljon, és az is maradjon. **VÉRTES JÁNOS**

Az Oki színt vall

Prágában igazi show-elemekkel vegyítve mutatta be az Oki Europe legújabb termékcsaládját, a C5000-t. A hírek szerint ez az első olyan színes printer, amely 1500 euró alatti áron színesben 12 ppm (oldal/perc), fekete-fehérben pedig 20 ppm nyomtatási sebességre képes.

Az Oki egymenetes, digitális LED-technológiát alkalmazó C5000 termékcsaládjának felbontóképessége 600×1200 dpi. Alapkivitelben automatikus színkiegyenlítéssel rendelkezik, a lap mindkét oldalára nyomtat, és hálózatba köthető. Az új család piaci bevezetése része az Oki Europe Ltd. üzleti stratégiájának, amelynek lényege a piac réseinek megtalálása és ezeken a területeken az üzleti igények kielégítésére alkalmas termékek fejlesztése. „A KKV-piac dinamikusan fejlődik, képes felismerni a szín hozzáadott értékét. Ebben a piaci szegmensben azonban mindeddig hiányoztak az igényeknek valóban megfelelő termékek” – mondja **ANDREW MONTGOMERY**, az Oki Europe Ltd. ügyvezető igazgatója. „Az ezen a piacon megfogalmazódott aggályok és panaszok vezettek el a C5000 termékcsalád kifejlesztéséhez.”

A család első tagja, a C5100n egy host alapú Windows-nyomtató, alapváltozatban integrált hálózati lehetőséggel, amely vonzó áron kínálja a legjobb színesminőséget. Az 1150 euróért már hozzáférhető készülék kisméretű, tetszetős és egyszerűen kezelhető, ideális a Corporate Office, Home Office (COHO), valamint a kisebb irodák számára. A rendkívül gazdaságos, gyors, kiváló minőségű és könnyen kezelhető nyomtató tökéletes választás a távolban dolgozók, többek között a kereskedők és a pénzügyi tanácsadók számára, hiszen nekik a hozzáadott érték előállításához nélkülözhetetlen a professzionális dokumentumok pontos előállítása. A printer megfelel a COHO igényeinek, hiszen a kiváló minőségű színes dokumentumok nyomtatása mellett lehetővé teszi az on-screen üzleti prezentációk, grafikák, letapogatott és PDF formátumú adatállományok pontos leképezését.

A termékcsalád másik tagja, a C5300n kisebb munkacsoportok és kiszolgálóhelyek, például szállodai recepciók, utazási irodák, egészségügyi intézmények számára kifejlesztett nyomtató. Az Oki „kettő az egyben” technológiája lehetővé teszi, hogy az üzleti vállalkozások alacsony egységnyi költséggel nyomtassanak jó minőségű fekete-fehér és színes dokumentumokat. A C5100n printerekhez hasonlóan a C5300n család is rendelkezik integrált hálózati lehetőséggel, és biztosítja a 12 ppm színes-, illetve 20 ppm fekete-fehér nyomtatási sebességet 600×1200 dpi felbontóképességgel. A készülékek PCL-, illetve PostScript3-emulációkat használnak.

Az új Domino sem játékszer

Megjelent a Lotus Notes/Domino 6. kiadása

Van, ahol már van Lotus Notes/Domino rendszer, és van, ahol még nincs...
A „kék/sárga" (IBM/Lotus) Notes/Domino nemrég debütált 6-os verziója most mindenkit gondolkodóba ejt. Akinél van, annál csak az a kérdés, hogy mikor váltson. Sürgősen, vagy ráér azonnal? Akinél nincs, annál fogósabb a kérdés: belevágni végre, és élvezni a szolgáltatásokat, vagy nélkülözni, és meggyőzni magunkat arról, hogy másképp is lehet?
A Notes/Domino 6-os verziója arról győz meg bennünket, hogy lehet másképp, de nem érdemes...

A Lotus Notes/Dominóban rejlő lehetőségek hatalmasak, de ennek kihasználásához a helyes „műfaji" pozíció meghatározására is szükség van.

A Lotus Notes/Domino rendszer hazánkban

A Lotus Notes/Domino elismerten a legfejlettebb csoportmunkarendszer. Ebben a műfajban a fő vetélytársnak, a Microsoftnak minden erőfeszítése ellenére sem sikerült felülkerekednie az IBM-tulajdonú Lotuson, sem az eladások mennyiségét, sem pedig a rendszer (MS Outlook/Exchange) minőségét tekintve. A Lotus Notes/Domino rendszer elterjedtsége és megítélése hazánkban kissé másképp fest, mint a világ más részein. Sok informatikus nem is ismeri! Az alkalmazók jelentős része az itt dolgozó multinacionális cégek magyarországi vállalata, ahol zömében természetesen az anyacég döntése alapján működtetik a rendszert.

A Lotus Notes/Dominóban rejlő lehetőségek hatalmasak, de ennek kihasználásához a helyes „műfaji" pozíció meghatározására is szükség van. A szemlélet elfogadásához viszont az informatikai és a vállalatvezetés érettségének, valamint nyitottságának is javulnia kell. A műfajt ugyanis gyakorta mossák össze a puszta elektronikus levelezéssel, ami nyilvánvaló tévedés, de a csoportmunka műfajának szélesebb körű befogadásához még – úgy tűnik – egy kis időre van szükségük a felhasználóknak. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint hogy a vetélytárs rendszeréből döntően a levelezőkliens (Outlook) kerül alkalmazásra, a szerveroldali szolgáltatások használata inkább a kivételek közé tartozik, és ott is egyoldalúan a levelezésen van a hangsúly.

Műfaj

A Lotus Notes/Domino rendszer az információmegosztás eszköze.

Az információ megosztásának legkézenfekvőbb formája természetesen a levél (mail, e-mail), de semmi esetre sem azonos azzal. A dokumentumok osztott kezelése, a munkafolyamatok (workflow) elektronikus támogatása, a teammunka és a koordinációs feladatok támogatása, az ERP-rendszerek (pl. SAP) adatainak megosztása, a távoktatás, illetve a tudásmenedzsment egyaránt olyan alkalmazási terület, amely az információmegosztás eszközét igényli. Ezek, bár feltételezik a robusztus kapacitású üzenetkezelő (levelező)rendszerek létét, messze túlmutatnak azokon. Olyan funkciókat igényelnek, mint:

- az információkezelés magas szintű biztonsága és egyúttal flexibilitása,
- az adatok (dokumentumok) központi kezelése, ugyanakkor mobil, tetszőleges elérése,
- a felhasználói igények (alkalmazásfejlesztéssel történő) gyors kielégítése natív és szabványos fejlesztési eszközök alkalmazásával,
- a rendszer magas szintű stabilitása,
- a képességek maximalizálása mellett a lehető legegyszerűbb, legkényelmesebb használat.

Azt már szinte említeni sem kell, hogy a webes fejlesztést és hozzáférést, a nemzetközi szabványokat (a levelezési rendszerekben, az elektronikus aláírásban, a címtárkezelésben, az adatkapcsolati viszonyokban, a fejlesztési eszközökben) s nem kevésbé a mobileszközöket a rendszer maximálisan támogassa.

A rendszer igényes alkalmazásához természetesen a felhasználói oldal érettségének erősödésén túl szükséges, hogy maga a szoftver is kellően érett legyen. A Lotus Notes/Domino 6-os verziójának e tekintetben is minden igényt kielégítő érettségéről állít ki ma minden elemző jeles bizonyítványt, amiből a következőkben adunk rövid ízelítőt.

A RENDSZER SZERKEZETE ÉS MINŐSÉGE

A rendszer szerkezete alapvetően nem változott. A kiszolgálófunkciót a Domino-szerver látja el, amely számos platformon fut, és nemcsak a Notes-klienst képes kiszolgálni, hanem web-, valamint szabványos internetes mailszerverként is funkcionálhat. Továbbra is három kliens szerepel a kínálatban, melyek közül a legismertebb a felhasználói, de külön egység a fejlesztői, illetve az adminisztrátori is.

A rendszer minőségét az alábbi szempontok szerint értékeljük:

- biztonság,
- menedzselhetőség,
- teljesítmény,
- stabilitás,
- a fejlesztés támogatása,
- kényelem.

BIZTONSÁG

Elemzésünkben nem véletlenül került az első helyre a biztonság kérdése. A mai viszonyok között, különösen olyan terméknél, ahol a kommunikáció a rendszer középpontjában áll, az adatok biztonsága és a hozzáférés kezelésének magas szintje elengedhetetlen követelmény. Ehhez persze a Lotus Notes/Domino rendszernek nem kellett megvárnia a 6-os verziót, hiszen a kiemelkedően magas biztonsági szint eddig is jellemzője volt a terméknek. Számos új elem került beépítésre, amely a biztonsággal függ össze, mégpedig úgy, hogy gazdagodtak a felhasználói és adminisztrátori lehetőségek is.

- Megjelent az ASP (Application Service Provider) szolgáltatás támogatása. Ez azt jelenti, hogy egy Domino-szerveren belül lehetőség nyílik számos, egymástól független felhasználó, cég, szervezet alkalmazáskötegének kezelésére oly módon, hogy a felhasználók és adataik garantáltan szeparáltak maradnak egymástól.
- A jövőben lehetőség nyílik a könyvtárszintű jogosultság beállítására, ami elsősorban a rendszeradminisztrátorok számára jelent könnyebbséget.
- A dokumentumok „lockolásának” rendszerszintű megvalósítása tökéletesre fejleszti a csoportmunkát. Eddig ugyanis ha véletlenül többen szerkesztettek egy dokumentumot, az mentési konfliktust okozott, aminek javítása manuális beavatkozást igényelt. Ez az újítás élmény a felhasználóknak, és megtakarítás azoknak a fejlesztőknek, akik már a múltban is programoztak ilyen jellegű megoldásokat.

MENEDZSELHETŐSÉG

Menedzselhetőség alatt a rendszer működési információinak gyűjtését, elemzését, a rendszer hangolását, illetve a kiegyensúlyozott működés beállítására irányuló tevékenységeket értjük. Ez többek között a hálózati forgalom optimalizálása, a válaszidők javítása és a hibák kiküszöbölése érdekében lehet szükséges.

- Meghatározó, hogy a rendszer adminisztrációja többszintűvé vált. A jövőben lehetőség lesz például olyan adminisztrátori funkcióra is, ahol az adminisztrátor csak olvasási jogosultsággal rendelkezik (read only), de mód nyílik majd az adatbázis-adminisztrátori szerep értelmezésére is. A hagyományos mellett létrejött egy „nagy hatalmú” szerep is (full access administrator), amely értelemszerűen teljes hozzáférési jogokkal van felruházva – feltéve, hogy a rendszer tulajdonosai igénylik e szerep létezését.
- A „policyk” – melyeket jelen esetben talán eljárási sablonoknak lehetne fordítani – bevezetése a rendszeradminisztráció területére azt jelenti, hogy bizonyos, egy csoportba tartozó felhasználók kezelése adminisztrációs szempontból a céges előírásoknak megfelelő és egységes lehet. Ezáltal a rendszer jelentős mennyiségű többletmunkától és hibaforrástól óvja meg az adminisztrációt.
- A „smart upgrade” révén a 6.0-s verziótól kezdve a kliens upgrade-je automatikusan történik. Egyetlen gombnyomás elég, és a 6.1-es verzió a klienseken mondjuk 6.2-vé alakul.
- A menedzselhetőség dinamikus oldalát példázzák a levelezés szabályozásának vadonatúj lehetőségei. Például az adminisztrátor szabályozhatja a routereken áthaladó levélforgalmat, a kéretlen spamek kiküszöbölésére feketelistákat kezelhet, s szűrőket állíthat be például a tartalom alapján.

TELJESÍTMÉNY

A rendszer teljesítményét akár kényelmi szolgáltatásnak is tekinthetnénk, hiszen említésekor zömében gyorsasági, kapacitásbeli jellemzőkre gondolunk. Azonban a kényelemnél többről van szó: a teljesítmény fontos abból a szempontból is, hogy nagy felhasználószám esetén és/vagy nagy adatbázisok környezetében mit nyújt a rendszer. Nos, a teljesítménynek a nagy cégek összességében több tízezer, olykor több százezer főt is kitevő felhasználói tábora mellett szintén kedvezőnek kell mutatkoznia. A Lotus Notes/Domino olyan robusztus rendszer, amely gyakorlatilag minden szervezet igényét képes ki-

Kapcsolódó webcím:

WWW.UNIOFFICE.HU

szolgálni. Összteljesítménye nagyobb méret esetén függ a gondos tervezésétől is, de meghatározóak azok a tényezők, amelyek közül néhányat az alábbiakban említünk.

- A több szálon dolgozó szerver teljesítményét olykor jelentős mértékben javítja az olyan optimalizáció, amely a szálak futását a körülmények függvényében koordinálja, megrövidítve ezzel a teljes futási időt.
- Aki élvezte már a Lotus Notes/Domino rendszer szolgáltatásait, az ismeri a replikáció nagyszerűségét. A 6-os verzióban mind a replikációs, mind a levélküldési folyamatok felgyorsultak az ún. streaming replication eljárás eredményeképpen. Ezenfelül átlagosan 50%-kal növeli a sebességet az, hogy a rendszer a hálózati forgalmat tömörített csomagok formájában forgalmazza, függetlenül a hálózat (LAN/WAN) típusától.
- Nézetek és úrlapok felépítésénél, ügynökök futtatásánál sokat gyorsít az új, számításokat végrehajtó motor.

Stabilitás

Aligha szükséges magyarázni vagy indokolni a stabilitás jelentőségét bármely szoftvernél. Olyan terméknél azonban, amely a cégek, szervezetek érzékeny folyamatait érinti, elengedhetetlen követelmény. Természetesen bármely jól megtervezett rendszert érhetnek olyan rendkívüli hatások, amelyek szükségessé teszik újraindítását, ezt azonban a lehető leggyorsabban és lehetőség szerint veszteség nélkül kell elvégezni.

- A „fault recovery” funkció különösen olyan távoli Domino-szervereknél bír jelentőséggel, amelyeknél nincs kihelyezett kezelőszemélyzet: a leállás után a kiszolgáló képes a hibákból eredő „maradványok” kitisztítására és a külső beavatkozás nélküli újraindulásra. Ez a funkció egyébként ennél még szélesebb körű szolgáltatást nyújt, ugyanis ha a hiba mérete nem olyan nagy („végzetes”), akkor leállás nélkül is képes a szervert működőképes állapotban tartani.
- Az elérhetőség naplózásának bevezetése a clusterbe kötött szervereknél segíti a kiszolgálók közti terhelés hatékonyabb elosztását.

A fejlesztés támogatása

A Lotus Notes/Domino olyan keretrendszer, amely önmaga is számos azonnal élvezhető szolgáltatást nyújt, mégis akkor húzhatjuk a legnagyobb hasznot, ha különféle alkalmazásokat futtatunk a rendszeren. Elsősorban a fejlesztőcégek számára jó hír, hogy a fejlesztőeszközök és a fejlesztéssel összefüggő lehetőségek változtak előnyösen.

- Több segítséget nyújt a rendszer a komplex, több adatbázist, esetleg külső adatkapcsolatokat is érintő alkalmazások tervezéséhez. Egyre általánosabb az újrafelhasználható kódok alkalmazásának lehetősége.
- Bővült és megújult a formulanyelv, amely most újabb reneszánszát fogja élni. Ugyanakkor olyan helyeken, ahol korábban kizárólag ez jöhetett szóba, most lehetővé vált a Java vagy a LotusScript alkalmazása. Ez a fejlesztési eszközökkel korábban átléphetetlen határok meghaladását és egyúttal újszerűbb, változatosabb, az igényekhez jobban idomuló alkalmazások elkészítését teszi lehetővé.

Kényelem

Végül, de távolról sem utolsósorban említjük a kényelmet. Ez a fogalom a hagyományos mérnöki gondolkodásban sokszor nem kerül méltó helyére, pedig a szoftver olyan, mint egy gép, az ember pedig egyebek mellett azért készít és használ gépeket, hogy kényelmesebb legyen az élete.

A Lotus Notes/Domino ebben a tekintetben is egyik meglepetés után a másikat nyújtja:

- A csatolt állományok szerkesztésének és visszacsatolásának automatizálásával régi igényt

A Lotus Notes/Domino önmaga is számos azonnal élvezhető szolgáltatást nyújt, mégis akkor húzhatjuk a legnagyobb hasznot, ha különféle alkalmazásokat futtatunk a rendszeren.

NÉVJEGY:
Web: **WWW.UNIOFFICE.HU**, illetve ebben a témában **WWW.UNIOFFICE.HU/R6**
Telefon: 372-75-75

UNIOFFICE RENDSZERHÁZ

Kapcsolódó webcím:

WWW.COMNETWORK.HU

elégített ki a Lotus. Ez az „apró” változás évente számos órát takaríthat meg némely felhasználó munkaidejéből.

- A felhasználók táblázatokat készíthetnek nézetekből. Haladóknak ez a lehetőség korábban csak álom lehetett, még haladóbbaknak önkéntes fejlesztéssel elérhető lehetőség.
- A kényelmen túl kifejezetten elegáns megoldást jelent a „drag and drop” stílusban „replikációra dobható” dokumentum.
- A „welcome page” célja az üdvözlés helyett inkább az, hogy ki-ki kialakíthassa saját környezetét. Otthonunkat kedvünk szerint, szokásainknak megfelelően rendezzük be. Nos, ez az „otthonlap” az, amellyel munkánk a számítógép bekapcsolása után indul. Innen érhetjük el leveleinket, a legfontosabb jelentéseket, innen adhatunk utasításokat, és vethetünk pillantást a legfontosabb honlapokra. A Noteson kívüli világ is befér „otthonunkba”: újabban az operációs rendszer könyvtárai is elérhetők innen.
- Apróságnak tűnik, pedig nem az: ha hirtelen fel kell valamit jegyeznünk (név, telefonszám, teendő, találkozó vagy egy fontos emlékeztető), akkor azt az „otthonlapunkon” egy mozdulattal elvégezhetjük.
- Végül a „roaming user” még magyarításra váró fogalmát említjük, amely nem kevesebbet jelent, mint hogy a fenti szolgáltatás, vagyis „otthonunk” a cég bármely gépéről elérhető!

Összefoglalásképpen örömmel nyugtázhatjuk, hogy a Lotus Notes/Domino rendszer, amelyet mindig az eredeti koncepciók bevezetése, az adott kor szokásainak meghaladása, a magas termékminőség és a kitűnő, gyors fejlesztési lehetőségek jellemeztek, ismét megújult. Ez a páratlan gazdagság kedvező feltételek mellett érhető el nemcsak a nagy cégek, hanem minden olyan vállalkozás, szervezet és intézmény számára, amelynek vezetése súlyt helyez legértékesebb erőforrása, a képzett munkaerő kreatív működésének-együttműködésének hatékonyságára.

Az UniOffice Rendszerház, amely 1992-ben Magyarországon elsőként kezdte meg e termék bevezetését, ma is azért dolgozik, hogy a felhasználók minél eredményesebben és kényelmesebben vegyék birtokba ezt a szervezőerőt. A cég konzultációt és migrációs segítséget is biztosít az új rendszerre való áttéréshez vagy annak bevezetéséhez.

Kolesár András
(kolesar_andras@unioffice.hu)

NetHelp

Hogy a hiba ne okozzon gondot

Bármely ügyfélszolgálatot működtető vagy szakmai támogatást nyújtó cégnél, amely javítani szeretné szolgáltatásának minőségét, szükséges a hibabejelentések, illetve a problémák gyors és pontos kezelése.

Egy helpdeskalkalmazásnak több fontos követelménynek is meg kell felelnie. A legfontosabb szempontok közé tartozik a hiba bejelentőjének gyors azonosítása, a bejelentés azonnali és pontos rögzítése, a támogatás jogcímének meghatározása, a hibajelenség leírása, a javítással megbízott munkatárs értesítése, majd a hiba okának „pontos" meghatározása. A felsorolt elvárásoknak a **NetHelp** hibabejelentő rendszer teljes mértékben megfelel.

A **NetHelp** természetesen biztosítja a hibák állapotának folyamatos nyomon követését a rögzítéstől a lezárásig. Az alkalmazásban a különböző jogosultságok és felelősségek meghatározása, valamint a menük használata szerepkörökhöz köthető. A program folyamatosan figyeli a hibaállapotok változását, és arról az érintetteknek – felelős, ellenőr stb. – e-mailben értesítést küld. Beállítható, hogy a rendszeradminisztrátor és a felelősök a határidőre meg nem oldott bejelentésekről összefoglaló jelentést kapjanak napi vagy heti rendszerességgel. A rendszer adottságainak kihasználásával tetszőleges statisztikák készíthetők a hibaállapotokról, a megoldási időkről, a megoszlásokról stb.

Mindezek mellett számos további hasznos funkciót (a bejelentés jellegétől függő „élő" adatlap, együttműködés a partnernyilvántartással, az ismétlődő kérések kiszolgálásából felépített tudásbázis stb.) valósít meg a **NetHelp**, a CNW Rt. bejelentéskezelő alkalmazása.

A **NetHelp** rendszer főbb referenciái:
A CNW Rt. az **Állat-egészségügyi Információs Rendszer (ÁIR)** 5 intézetének, 20 állomásának és 40 határállomásának több száz gépes távfelügyeletét látja el az alkalmazás segítségével, valamint az **Észak-Dunántúli Áramszolgáltató Rt.** a saját informatikai rendszerének működése során felmerülő problémákat kezeli a NetHelp rendszerrel.

Kapcsolódó webcím:

WWW.COMNETWORK.HU

NÉVJEGY:
WWW.COMNETWORK.HU
OFFICE@COMNETWORK.HU
TELEFON: 323-2600

adverticum
látni és látszani

Mit szeretne Ön?
- hirdetési felületet
- a felülethez tartalmat
- a tartalomhoz megjelenítést
- a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?
- hirdetés-kiszolgálást
- professzionális tartalmat
- tartalommenedzsmentet
- online marketinget

www.adverticum.com
info@adverticum.com

Neumann-centenárium, 2003

A Neumann János Számítógép-tudományi Társaság (NJSZT) jövőre egész éven át tartó nemzetközi, országos és regionális eseménysorozattal, valamint Neumann János életművét feldolgozó kiadványokkal emlékezik meg a digitális számítógép elvét is kidolgozó kiváló tudós születésének 100. évfordulójáról. A centenáriumi rendezvények tervezett sorozatát – stílszerűen a Magyar Kultúra Házában – november 13-án vázolták fel a szervezők.

Neumann előrelátását és mély humanizmusát mutatja, hogy a róla elnevezett elvet sohasem engedte szabadalmaztatni.

Alföldi István, az NJSZT ügyvezető igazgatója, egyben a szervezőbizottság elnöke és **dr. Bakonyi Péter,** az NJSZT, valamint a programbizottság elnöke ismertette a jövő évre tervezett programsorozat főbb eseményeit. Mint elhangzott, a centenáriumi év szervezőinek egyik célja, hogy ne csak a tudományos szférát, hanem a civil társadalmat is meghódítsa az évforduló. **Kovács Győző** hozzászólásában megemlítette, hogy a Fasori Gimnáziumban tartandó megemlékezés mellett nemzetközi eseményekre is sor kerül, és kiemelte, hogy a Prím Média weboldalán 2003-ban induló számítástechnika-történeti enciklopédia részletesen foglalkozik Neumann János életművével.

A Neumann-elvről

A kiváló tudós „First Draft of a Report on the Edvac" című, 1945-ben megjelent művében írta le az alábbi alapelveket, amelyeket azóta a tudományos világ „Neumann-elvként" tart számon: kettes számrendszer alkalmazása, teljes mértékben elektronikus elven működő számítógép, központi vezérlő-, illetve aritmetikai egység alkalmazása, programvezérlés és tárolt adatok. Számtalan kutatás folyik a nem Neumann-elvű számítógép kifejlesztésére, de a bejelentett eredmények alaposabb vizsgálatakor mindig előbukkannak a fenti alapelvek. Neumann előrelátását és mély humanizmusát mutatja, hogy a róla elnevezett elvet sohasem engedte szabadalmaztatni.

Itt kell említést tennünk a Neumann János Digitális Könyvtár és Multimédia Központ gondozásában összeállított, folyamatosan frissített honlapról is, amelyen nemcsak a centenáriumi év eseményeiről találhatók részletes és aktuális információk, de a lap tartalma hiánypótló elektronikus kiadványként forrásul is szolgál Neumann János munkássága és kora alaposabb megismeréséhez.

Guttray László

A Neumann-év programkínálatából

Rendezvények:
Internet Fiesta (2003. március 17–20.)
World Wide Web Világkonferencia (Budapest, 2003. május 20–24.)
EFITA 2003 (Debrecen, 2003. július 5–9.)
VIII. Neumann-kongresszus (Budapest, 2003. október 15–17.)
A centenáriumi év központi eseményére számos külföldi és hazai szaktekintély részvételével a Magyar Tudományos Akadémián kerül sor. Az NJSZT háromévente megrendezett kongresszusának első napján a várhatóan mintegy ötszáz résztvevő három – számítástechnikai, matematikai és közgazdasági – szekcióban hallgathat meg előadásokat Neumann János munkásságáról.
Információs Társadalom Modellek konferenciasorozat (folyamatosan)
Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium által megrendezésre kerülő konferenciasorozat keretében a világ számos országából meghívott szakértők számolnak be országuk információs társadalmának modelljéről, a siker titkáról.
Versenyek, vetélkedők:
Jövőre a hagyományosan megrendezett országos diákversenyek is a centenárium jegyében zajlanak, így a résztvevők a *Nemes Tihamér Országos Számítástechnikai Tanulmányi Verseny,* az *Országos Logóverseny* és a *Garai Diákprogramtermék-verseny* döntőjén is számíthatnak Neumann János életművével kapcsolatos feladatokra.
Kihívás 2003, avagy ismerd meg az Európai Unió országait az interneten keresztül!
A háromfordulós országos vetélkedőt 10–14 éves diákok részére szervezik az ELTE Természettudományi Karának Informatikai Szakmódszertani Csoportja és az NJSZT együttműködésében. Az első fordulóra januárban kerül sor.
IT-hétpróba
A 7+1 fordulós országos internetes vetélkedőn a versenyzők az Európai Számítógép-használói Jogosítvány (ECDL) vizsgafeladataihoz hasonló feladványokat megoldva mérik össze tudásukat, a fordulók mindegyikén az ECDL más és más moduljából.
Emlékérem, kiadványok:
Az NJSZT kezdeményezésére a Magyar Nemzeti Bank 5000 forint névértékű, ezüstből készült Neumann-emlékérmet bocsát ki. Különleges, Neumann János munkásságát sokszínűen feldolgozó kiadványok jelennek meg, többek között *H. H. Goldstein: Számítógép Pascaltól Neumannig* és *Kovács Győző: Kalandozások az informatikában* című könyve, A *Természet Világa* folyóirat Neumann-különszáma, valamint *válogatás* a *VIII. Neumann-kongresszus előadásaiból CD-ROM*-on.

Kitárulkozó ERP (IV.)

Gyakorlat teszi a mestert

Sorozatunk utolsó fejezetéhez érkeztünk. Vajon idehaza a partner- és ügyfélkapcsolatok irányába kiterjesztett funkcionalitás esetében is az integráltság a nyerő? Netán minden funkcióra a legjobb megoldás az ERP-khez csatlakoztatás, vagy egyáltalán nincsenek szabályok? Hogyan vélekednek a nagyvállalati megoldások kis- és középméretű vállalkozásoknak (KKV) szánt változatairól az értékesítési, bevezetési számadatok tükrében a forgalmazók? Ez csak néhány azon kérdések közül, amelyekre forgalmazók és felhasználók közreműködésével kerestük a választ. A vélemények mellett a néhány, az előző számunkból kimaradt forgalmazótól kapott referenciainformációt, illetve ASP-szolgáltatásokra, iparági megoldásokra és a korábban szóba került ERP2-re vonatkozó információkat tartalmazó táblázat is segíti a tájékozódást. (A felhasználói véleményeket színaláterítéssel különböztettük meg. A cikk teljes terjedelmében a WWW.PRIM.HU/BUSINESS weboldal Tanácsadó rovatában olvasható, s a weben megjelenő fejezetekre menet közben is utalunk.)

Kapcsolódó webcímek:

- WWW.AB-AEGON.HU
- WWW.APLUS.HU
- WWW.BUDAVAL.HU
- WWW.DATEAM.HU
- WWW.HP.HU
- WWW.IFSHU.COM
- WWW.INFOR.HU
- WWW.KFKI-ISYS.HU
- WWW.LLPGROUP.HU
- WWW.MAVINFORMATIKA.HU
- WWW.MEGATREND.HU
- WWW.MULTISOFT.HU
- WWW.MURVAI.HU

Három nagy gondjuk van a hazai ERP-rendszerbevezetéseknek, és ezek más, hasonló kaliberű alkalmazásokra is jellemzők. Az egyik a vállalati önismeret, a működés, a folyamatok miértjének hiánya. A másik az ebből fakadó rossz rendszer-, szolgáltatás-, illetve szállítóválasztás. Végül a harmadik a bevezetésiidő- és az erőforrásigény hibás felmérése miatt állandóan jelentkező időprés (a KKV-knál permanens emberi és anyagi erőforrásgondokkal tetézve). Többnyire a fentiek húzódnak meg a sikertelen projektek hátterében. A korábbiakban ezek mindegyikével foglalkoztunk, így most a rendszerek működtetése során szerzett tapasztalatokra támaszkodva a következményekre helyezzük a hangsúlyt. Előtte azonban még az ERP-választás lehetőségei közül belekóstolunk néhány, korábban nem érintett „specialitásba". (Web: Polihisztorok vagy specialisták – integrált vagy önálló megoldásként interfészen keresztüli, a kollaborációval összefüggő funkcióbővítések)

Középre igazodj!

A már idehaza is mind telítettebb nagyvállalati piac számára rendszereket fejlesztő gyártókra kétféle módon hatott a szűkülő piac. Egyrészt a szélesedő funkciókínálat – az ERP-vel integrált CRM, SCM, e-business – irányába mozdultak el, másrészt szemet vetve a költségérzékenyebb középvállalati piacra is, igyekeztek az ottani követelményekhez igazított kínálattal kirukkolni. Az alábbiakban e KKV-piaci megoldásokról és hazai fogadtatásukról lesz szó.

EGYEDISÉG – ÁTOK VAGY ERÉNY?

A kulcsrakész rendszerek hazai implementációit a partnerek és nem a gyártók hazai képviseletei végzik. Ezért míg ez utóbbiak licencértékesítésre ösztönöznek, a bevezetést végző, különböző szintű partnereknek vannak fenntartásaik. A „dobozos" szoftverként bevezethető megoldásokban ugyanis konzultációs szolgáltatásuk megnyirbálását látják. A témában kevésbé jártas felhasználók pedig választás elé kerülnek: vagy a specialitásaikról mondanak le, vagy a testre szabásról s ennek kapcsán az anyagi előnyökről.

„El kell oszlatni azt a tévhitet – mondta a HP-tól **FRISCH TAMÁS** is –, hogy a közepes cégek specialitásaik és funkciók tekintetében alatta maradnak a nagyvállalatoknak. Ellenkezőleg. A több lábon állás biztonságát keresve vagy azért, mert nekik kell beszállítóként a nagyok elvárásaihoz igazodniuk, gyakran bonyolultabb működésűek – a fennmaradásuk zálogát is jelentő rugalmas árazási technikákat illetően mindenképpen. A különbség a két kategória teljesítményében van. Ezért találják a KKV-megoldások koncepcióját többen is hibásnak. Azon ugyanis igencsak nyomott áruk sem segít, hogy bevezetésüket követően a felépített infrastruktúra működtetése, támogatása, karbantartása többnyire bizony a nagyvállalatok számára kialakított árstruktúrában történik."

VARGA ISTVÁN, a MÁV Informatika Kft. Üzleti Megoldások Üzletágának igazgatója is úgy látja, hogy az 50 felhasználónál többet foglalkoztató, múlttal és jövőképpel rendelkező vállalatok nem viselik el a tipizálást. Persze az ennél kisebbek között sem találkoztak még a működés, a szervezet szintjén magát átlagosnak tartó céggel. A sajátosságok hangsúlyozása a jellemző, az ezekre szabott KKV viszont veszít a piacra vezetéskor hangsúlyozott előnyeiből.

„Két dologgal kell a kulcsrakész megoldással piacon lévőknek számolniuk" – támasztja alá a Synergontól GÖNDÖR LÁSZLÓ is a fentieket. „Az egyik a hazai vállalatok sematizálástól való idegenkedése, a másik, hogy a fentiek bevezetésén elsősorban pénzszűkében, hatékonyságra törekedve gondolkodnak a középvállalatok. Ám a pénzszűke nem jelent szűklátókörűséget. Vagyis fel tudják mérni, hogy a rendszerbevezetés után bármilyen gondjuk megoldása napi áron számolt pluszkiadást jelent. Így költséglimitjeik áthágása miatti félelmük gyakran felülkerekedik a kulcsrakész rendszer bevezetése iránti késztetésükön. Ezért a Synergon a KKV-szektor számára olyan megoldást kínál, amely az árban már szolgáltatásokat is tartalmaz, így azt könnyebb a felhasználók elképzeléseivel azonosítani."

A LOBBIZÓK

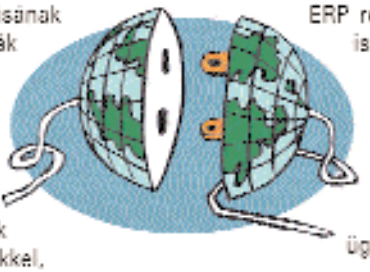
Akadtak azonban a koncepciót megvédő vélemények is. „A 4 milliárd forintnál kisebb árbevételű vállalatoknak csak mintegy fele képes az ERP-bevezetés költségét kigazdálkodni, amire további teherként nehezednek a szférában az implementációt gyakran kísérő folyamatátszervezés kiadásai is. A világtrendként tapasztalható költségcsökkentés ezért a KKV-megoldásokba épített standardok elfogadásának irányába mutat. Ugyanis az ezeket választó felhasználóknak, az ügyvitelbe történő beavatkozással járó bevezetést helyettesítve, automatikusan birtokukba kerülnek a más úton csak tanácsadók közreműködése vagy BPR révén elérhető világstandardok. Így a bevezetés egyben a szervezetátalakítás katalizátoraként is szolgál" – mondja VISI DEZSŐ, a KFKI Isys kereskedelmi igazgatója.

...a pénzszűke nem jelent szűklátókörűséget.

iScala 2.1 – a Scala kollaboratív ERP rendszere

Az integrált vállalatirányítási rendszerek egyik kiemelt fejlesztési iránya az online kommunikációs képesség kiépítése. A Scala-csoport három évvel ezelőtt kezdte meg ERP (Enterprise Resource Planning) szoftverének újratervezését, hogy egy új platformot hozzon létre, kifejezetten az online együttműködés támogatására. A sikeres fejlesztések eredményeként született meg az iScala 2.1.

A vállalati ügyviteli rendszerek bevezetése a hatékonyság növelését eredményezte az egyes cégek szintjén. A vállalatok közötti üzleti folyamatok automatizálásának hasonló hozadéka van - ezt felismerve alakítják ki az informatikai rendszerek együttműködését különböző termelési vertikumok, ellátási láncok szereplői.



Az együttműködésben résztvevő vállalatoknak azonban erre alkalmas kollaboratív alkalmazásokkal kell rendelkezniük. Amelyik vállalat rendelkezik kollaboratív képességekkel, könnyebben bejut egy ellátási láncba. A kollaborativitás egy igen komoly tényezője a versenyképességnek és a jelenlegi trendek szerint még inkább azzá válik. Ez pedig a vállalatok informatikai fejlesztéseinek is irányt szab. Az iScala 2.1, mint fejlett kollaboratív funkciókkal rendelkező ERP rendszer, kiterjeszthető olyan partnerekre is, amelyeknek nincs feltétlenül saját ERP-alkalmazásuk. Ezzel a partneri, a vásárlói és a beszállítói kör is bevonható egy vállalat termelésszervezésébe, logisztikai rendszerébe. Az ERP ilyen minőségű kiterjesztése a Supply Chain Management (SCM) támogatását jelenti ügyviteli szoftver alkalmazásával.

A Scala kollaboratív ERP rendszerét olyan hazai cégek használják már, mint a PiK SYS Kft., a Wallis Ingatlan Rt. vagy az EGIS Rt.

scala BUSINESS SOLUTIONS

Megfelelő információ | Megalapozott döntés | Sikeres üzlet

Scala ECE Hungary Kft.
Telefon: 452 7600, Fax: 452 7610
E-mail: info.hungary@scala.net, www.scala.hu

A 2000-ben az árérzékeny KKV-piacot kulcsrakész, pénzügyi és logisztikai funkciókat tartalmazó megoldással megcélzó SAP hazai képviselete is bizakodó. A kis- és középvállalatok számára kifejlesztett Kulcsr@kész SAP csomag – az SAP teljes megoldásrendszerét magában hordozva – elsősorban az értékesítéssel foglalkozó vállalkozások alaptevékenységét támogatja. A csomag egy internetes áruházat is tartalmaz, hogy a vállalat az elektronikus kereskedelem által nyújtott lehetőségeket is hatékonyan kiaknázhassa. A skálázható, így a vállalkozás növekedésével bővíthető, két éve bevezetett megoldást ma már több mint 30 magyar – 1–7 milliárd forintos árbevételű – kereskedő és termelő középvállalat használja. Az anyacég által tavaly év végén megvásárolt, a hazai piacra várhatóan jövőre bevezetett Business One csomaggal viszont – a mySAP és az SAP Business One megoldásai közötti integrációt, illetve migrációt is biztosítva – az ennél kisebb, 300 millió és 1 milliárd forint közötti forgalmú vállalkozásokat kívánja az SAP Hungary elérni. A KKV-megoldások értékesítése és bevezetése az SAP Channel Partner hálózaton keresztül történik.

Iparágakra szabva

A legtöbb külföldi fejlesztésű nagyobb ERP-rendszernek léteznek egy-egy iparágra jellemző template-eket tartalmazó változatai. Megéri-e ezeket a költségigényes megoldásokat honosítani, vagy tanácsosabb a hazai képviseleteknek az itteni igényekhez igazodva hasonlókat fejleszteni? A T-Systems Unisoftware-től **Somogyváry Géza** szerint nincs egyértelmű válasz a fenti kérdésre. Jelentős testre szabásoknál utólag már nehéz eldönteni, hogy vajon a szabványos megoldás alkalmazása lett volna-e a kedvezőbb. Ám tény, hogy nem egyszer került már sor utólag a testre szabott rendszer szabványosra cserélésére.

Ahol nyerő

„A nagy informatikai megoldások egyik előnye éppen a standardizálható best practice-ek folyamatokba építésével elérhető hatékonyságnövelés. A versenyelőnyként számon tartott, a kiszolgáló tevékenység alapját képező egyediségeket azonban nem egyszerű standardizálni” – mondja Frisch Tamás. „Az iparági megoldások költségein túl az infrastruktúrába, illetve back-office-ba integrálásukkal járó kiadások sem ösztönzők. Magyarországon is elsősorban a dinamikus területeken, a telekommunikációs, a pénzintézeti és a szolgáltatóvállalatoknál származhat komoly haszon az alaptevékenység ilyen mélységű informatikai támogatásából, túl a versenyelőnyön.” A fenti területeket célozza meg – az állam- és közigazgatással bővítve – az Oracle is. „Itt csúcsosodnak ki a speciális riportigények, illetve a beszámolási rendszer, a pénzforgalmi könyvelés átlagtól való eltérései, de az élelmiszeriparra jellemző gyártási tevékenység is eltér az átlagostól” – mondja **Ambrus Zsolt** az Oracle-től.

A magyar valóság

A hazai valósághoz leginkább Göndör László megállapítása közelít. „Ritka idehaza a komplett ipari megoldás alkalmazása, inkább kompromisszumok árán a standardokat igyekeznek a vállalatok saját iparágukra ráhúzni. Az alaptevékenységük informatikai támogatásán gondolkodók többsége azonban az adott megoldás eszközeit alkalmazó hazai fejlesztéseket részesíti előnyben.” Az SAP közművek támogatására kifejlesztett ISU-ja talán az egyetlen, amelyet a hazai közműszám rentábilissá tehet, s amelynek KKV-sített változa-

MAGYARORSZÁGON FORGALMAZOTT ÉS BEVEZETETT VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZEREKKEL KAPCSOLATOS PROJEKTINFORMÁCIÓK, SZOLGÁLTATÁSOK (1)

Bevezető cég / hazai forgalmazó	Alkalmazás			Bevezetéssel kapcsolatos információk			Referenciák				Megjegyzés
	Neve	Típusa	Gyártó neve / ország	Átlagos bevezetési idő (2)	Licencár/modul/ felhasználó (3)	Költség-arányok (%) (4)	Hazai bevezetések száma (5)	Megnevezés	Tevékenységi terület	Bevezetett modulok (6)	
e-Best Tanácsadó Kft.	J.D. Edwards OneWorld	ERP2	J.D. Edwards Co. / USA	4–9	30 000 USD / 10 felhasználó (7)	40/50/10	7/19	Coloplast Hungary Gyártó Kft.	Ipar	PÜ (8), TE	
								Hoffmann Építőipari Rt.	Ipar	PÜ (8), LOG (8), PR (8)	Bevezetés alatt
								LightTech Lámpatechnológiai Kft.	Ipar	PÜ (8), LOG (8), GYÁ (8)	Bevezetés alatt
IFS Hungary Kft. / ua. (9)	IFS Applications	ERP	IFS AB / Svédország	6–12	Modul- és felhasználószám-függő	50/50 (10)	11/50	Akzo Nobel Coatings Rt.	Ipar	PÜ, SZV (8), DI (8), TI (8), KARB (8)	
								Momert Rt.	Ipar	PÜ, SZV (8), DI (8), TI (8), KARB (8)	
								Prodax Rt.	Ipar	PÜ, SZV (8), DI (8), TI (8), KARB (8)	
InterJNet Kft.	ABAS Business Software	ERP, MRP, eB	ABAS Software AG / Németország	3–6 (max.)	3000 euró/felhasználó	40/40/20	18 cég	Phoenix Mecano	Ipar	Valamennyi	
								Stollwerck Budapest	Kereskedelem	AG, ÁF, BESZ, DEV, DI, ÉRT, FO (12)	
								Contarex Agrotechnika	Ipar	AG, AF, BESZ, DEV, DI, ÉRT, FO (13)	
Intelligence Hungary Kft. / SAP Hungary Kft.	SAP R/3	ERP	SAP AG / Németország	3–12	3000 euró/ felhasználó (átlag)	50/30/20	26/89	Reemtsma Debreceni Dohánygyár Kft.	FMCG	PÜ, LOG, HR, BI, AG, ÁF, BESZ, BÉR, DI (14)	
								Valeo Electronics Kft.	Ipar	PÜ, LOG, HR, AG, ÁF, BESZ, BÉR, EG, EI (15)	
								Wienerberger Téglaipari Rt.	Ipar	PÜ, KO, EG, ÉRT, LOG, FO, SZÁ, SZV, TERV	

Megjegyzések: **(1)** Bővebb információk a Prím Kiadó év elején megjelent Business Online Tanácsadó Füzetében. **(2)** Hónap. **(3)** Vagy licencpolitika, az ettől eltérő értelmezéseket külön feltüntettük. **(4)** Bevezetési tanácsadás / licencár / oktatás. **(5)** Cégszám/modulszám. **(6)** Helyenként funkciókra lebontva. **(7)** Általános, illetve iparági modulcsomag. Minden további felhasználó: 2000/1350 USD (egyidejű/nevesített). **(8)** Modulok. **(9)** Az előző számunkban megjelentek aktualizált változata. **(10)** Bevezetési tanácsadás / többi. **(11)** Funkciók: AG, BESZ, DI, EG, ÉRT, FO, GYÁ, GYT, HP, JK, KÉSZ, KG, KINN, KO, KÖT, LOG, PÜ, RAK, SZÁ, SZV, TE, TERV, TI. **(12)** Továbbá: JK, KINN, KÖT, KO, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL. **(13)** Továbbá: JK, KINN, KÖT, KO, PÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, HP, GYA, GYT, MINY. **(14)** Továbbá: EG, EI, ÉRT, FO, GYÁ, GYT, KÉSZ, KG, KO, MNY, MÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, SZNY, SZV, TE, TERV, TI, TP. **(15)** Továbbá: ÉRT, FO, GYÁ, GYT, KÉSZ, KG, KO, MNY, MÜ, RAK, SZÁ, SZÁLL, SZNY, SZV, TE, TI, TP.

Rövidítések: AG – anyaggazdálkodás, ÁF – áruforgalom, BESZ – beszerzés, BÉR – bérszámfejtés, BI – üzleti intelligencia, DEV – deviza, DI – disztribúció, EG – eszközgazdálkodás, EI – előirányzat, ÉRT – értékesítés, FO – főkönyv, GYÁ – gyártás, GYT – gyártástervezés, HP – házipénztár, HR – humánerőforrás-tervezés, JK – jelentéskészítő, KARB – karbantartás, KÉSZ – készletezés, KG – készletgazdálkodás, KINN – kintlévőségek, KO – kontrolling, KÖT – kötelezettségek, LOG – logisztika, MINY – munkaidő-nyilvántartás, MÜ – munkaügy, PÜ – pénzügy, RAK – raktár, SZÁ – számlázás, SZÁLL – szállítás, SZNY – személyzeti nyilvántartás, SZV – számlavezetés, TE – tárgyi eszköz, TERV – tervezés, TI – termelésirányítás, TP – táppénz.

tát a Hostlogic a közeljövőben ASP-ként is szolgáltatja.

Göndör László véleményét támasztja alá a Baant forgalmazó DatorgTeam és a Scala példája is. Az előző az erdészetek és a fafeldolgozó ipar számára kínál ezeken a területeken tevékenykedő ügyfeleivel közösen fejlesztett, de később a Baan iparági megoldásaként akár a nemzetközi piacon is helytálló megoldást, míg a Scala két változattal is rendelkezik.

„Az erdő- és fagazdálkodás témakörében egy minél univerzálisabb s így a hasonló profilú vállalatok mindegyikénél alkalmazható ágazati megoldásra törekedtünk” – mondja **Botos Attila**, a Datorg Team kereskedelmi igazgatója. „Első implementációnk során az MEFA-val közösen kialakított, az iparági extremitásokat is figyelembe vevő ágazati megoldásunk minden hasonló tevékenységű cégnél letehető a standard Baan mellé, s ha szükséges, minimális további testre szabással a vállalati specialitásokhoz igazítható. Hasonló ágazati megoldásokat alakítunk ki ügyfeleinkkel például a mezőgazdaság, a feldolgozóipar (tej- és húsipar), az elektronikai gyártás-összeszerelés, a high-tech vegyipari gyártás (process) és a fővállalkozás-projektkivitelezés területén is, hogy csak néhányat említsek a folyó munkák, illetve terveink közül.”

A Scala egyrészt saját iparági megoldásait kínálja, amelyek közül sikeresnek ígérkezik az építőipar számára készült Épszer, másrészt, például a kereskedelem felé mozdulva, a kasszarendszerek terén komoly eredményt elért Novodatával, illetve egy, az autókereskedések számára megoldást készített finn céggel kötött partneri együttműködésre alapozva közelít az érintett vállalkozásokhoz.

PARTVONALRÓL

Végül a fenti megoldások létjogosultságát alátámasztó, de a figyelmet azok megfelelő pozicionálására is felhívó felhasználói vélemény a nagykereskedelemben érdekelt Murvai Kereskedelmi Kft. gazdasági igazgatójától, **Kiss Tamástól.**

„Mi ugyan büszkén valljuk, hogy másoktól eltérően kereskedünk, de az alapokat tekintve nincsenek lényeges különbségek. Ezért az iparági, esetünkben a nagykereskedelmi megoldásoknak van létjogosultságuk, ám sok függ a konkrét ártól. A kiválasztási procedúra alatt az SAP magyar fejlesztésű nagykereskedelmi modulját is vizsgáltuk. Ez a kereskedelmi és pénzügyi támogatás szempontjából egyaránt megfelelt, s a cég további fejlődését is szolgálta volna, ám az ár/érték arányon elbukott. Egy nálunk másfélszer nagyobb forgalmat lebonyolító vállalkozásnak viszont megérte volna.” (Web: Termék kontra szolgáltatás – ERP-k ASP-ben)

...nem egyszer került már sor utólag a testre szabott rendszer szabványosra cserélésére.

HAZAI REFERENCIÁVAL RENDELKEZŐ ERP-RENDSZEREK
(EXTRÁK: ASP, ERP2 ÉS IPARÁGI MEGOLDÁSOK)

Bevezető cég / hazai forgalmazó	Alkalmazás										Támogatások
	Név/gyártó	Célcsoport			ASP			Iparág-specifikus megoldások (1)		ERP2-funkciók (2) (3)	
		Éves forgalom (Ft)	Alkalmazottak száma	Felhasználószám	Felkészített (igen/nem)	Szolgáltató megnevezése	Referenciák	Megnevezés (4) / referenciaszám (cég)	Referenciahelyek (max. 3)	Bevezetések száma (5)	Referenciahelyek (funkciónként) (6)	
aPlus Consulting / ua.	Movex/ Intentia	>2 milliárd	>50	>30 (7)	Igen	aPlus Consulting		Élelmiszeripar (8) / 2	Cereol, Agrokomplex	Bevezetés alatt		
								Bútoripar (8) / 1	Swedwood Sopron Bútor			
								Kereskedelem (8) / 15	Ricoh, Canon, Olympus			
Datorg Team Kft. / ua.	Baan/Baan	>500 millió	>100	>16 (7)	Igen	(9)		Erdőgazdálkodás és fafeldolgozás (10), (11) / 2	MEFA, SEFAG	(12)		Teljes első vonali támogatás
								Mezőgazdaság és feldolgozóipar (11), (13) / 1	NAGISZ			
								Electronic Assembly (11), (14), (34) / 3	Flextronics, Solectron, Elcoteq			
								Food & Beverages (11), (14), (15), (35) / 1	NAGISZ			
								Discrete Manufacturing MTO (11), (14), (16) / 4	NABI, Alstom Power Hungaria, Inda (Mavaco)			
								Discrete Manufacturing ATO (11), (14), (17) / 2	Güntner Tata, Inda			
								Discrete Manufacturing ETO (11), (14), (18) / 2	NABI, Alstom Power Hungaria			
								Discrete Manufacturing MTS (11), (14), (19) / 4	Zenon (OBO Bettermann), W.E.T., Mevaco			
								Projects Industries & Services (11), (14), (36) / 1	NAGISZ			
								Automotive (11), (14), (37) / 1	NABI			
								Dimensions (11), (14) / 1	Avesta Polarit			
GriffSoft Rt. / ua.	Forrás-SQL/ GriffSoft	>1 milliárd	>20	>5	Igen			Termelés és kereskedelem (8) / 30	Gallicoop Rt., ISG Kft., Pécsi Sörfőzde Rt.			
								Informatika, rendszerintegráció (8) / 4	FLAG Rt., S&T Kft.			
								Közigazgatási intézmény (8) / 26	MeH, Igazságügyi Minisztérium, Országos Vízügyi Főigazgatóság (20)			
HostLogic Kft. / ua.	SAP R/3 / SAP AG	500 millió – 10 milliárd	>10	>5	Igen	HostLogic	15 / Rolla, Vöröskő, Matáv-kábelTV	Kereskedelem, gyártás (8), (21) / 15	Ld. ASP-ügyfelek	B2B/15	Ld. ASP-ügyfelek	
										B2C, CRM / 1	HostLogic	
IFS Hungary Kft. / ua.	IFS Applications / IFS AB	>1 milliárd	>50	N. a.	Igen	(22)		MTO/CTO (11), (23) / 6	Agrikon KAM Kft., Ikarus-Főnix Kft., Momert Rt.	(24)		BPR, bevezetés, oktatás
								BP/MTS (11), (38) /3	Akzo Nobel Coatings Rt., IDC Hungária Rt., Prodax Rt.	(25)		
								ETO / Engineering & Proj. del. (11), (39) / 1	MMG AM Nova Kft.	(26)		
Infor:corvex Rt. / ua.	Infor:COM/ Infor AG	>300 millió	>30	>5	Igen	(22)		Műanyagipar (8) / 4	Max Magyar Kft., Plasticon Kft., Sanner Hungária Kft.	(24), (25), (26)		
								Gépgyártás (8) / 3	Mecof Magyarország Kft., Kispesti Öntöde és Gépgyár Kft., Teupen Hungária Bt.			
								Műszeripar (8) / 1	Zenner Magyarország Kft.			
								Fémfeldolgozás (8) / 1	Prec-Cast Öntödei Kft.			
								Autóipar (8) / 3	Prec-Cast Öntödei Kft., Max Magyar Kft., Rati és Ratipur Kft.			
Itelligence Hungary Kft. / SAP Hungary Kft.	mySAP BW / SAP AG	N. a.	N. a.	N. a.	Igen	Itelligence Hungary Kft. (22)		Dohányipar (8)	Reemtsma Debreceni Dohánygyár	BW/2	Reemtsma Debreceni Dohánygyár, Zwack Unicum Rt.	Szervezés, oktatás, bevezetés, testre szabás, helpdesk
KFKI Isys / ua.	MFG/Pro / QAD	> 1 milliárd	>50	>4 (27)	Igen	KFKI Isys, KFKI Csoport (22)		Élelmiszeripar (8) / 1	Cerbona Rt.	B2B/2	B2B Kontavill Rt.	Teljes körű
								Műanyag - és vegyipar (8) / 1	Polifoam Műanyag-feldolgozó Kft.			
								Elektronikai ipar (8) / 1	Sanshin Hungary Kft.			
								Kereskedelem, disztribúció (8) / 1	Nutricia Kereskedőház Rt.			
								Javító, karbantartó tevékenység (8) / 1	Bombardier MÁV Kft.			
								Autóipari beszállítók (8) / 1	Weslin Hungary Autóipari Rt.			
MultiSoft Kft. / Microsoft BS (28) – Navision Hungary	Microsoft BS (28) – Navision (29) / Microsoft BS (28) – Navision a/s	> 500 millió	20–2000	1–300	Igen					CRM/4	Schrack-Seconet Kft.	
										SCM/7	EXIR, Minolta Magyarország	
Oracle Hungary Kft. / ua.	Oracle e-Business Suite / Oracle	>1 milliárd	>50	>5	Igen	(30)		Aerospace and Defend (11) / 1	Honvédelmi Minisztérium	iProcurement/1	Magyar Posta, GE Lighting	
								Communications (11) / 5	Westel Mobil Távközlési Rt.	B2B/15	Magyar Posta Exchange	
								Financial Services (11) / 10	PSZÁF			
								Government (11) / 6	XIII. kerületi önkormányzat			
								Higher Education (11) / 2	Zrínyi Miklós Nemzetvédelmi Egyetem, Energetikai Szakképzési Intézet			
								Metals (11) / 2	Alcoa Kőfém			
								Travel and Transportaion (11) / 6	Magyar Államvasutak			
								Utilities (11) / 1	FKF Rt.			
Revolution (Contact Plus) / Revolution	Zenit/ Revolution	350 millió	>50	N. a.	Igen	HostLogic (22)						
R&R Software Rt. / ua.	Verk/400 / R&R Software Rt.	1–50 milliárd	20–1000	>10	Igen	(31)	20 (32)	Gépjármű (8), (33) / 1	Renault Hungária	B2B eCommerce / 2	Brau Union Hungária, LB-Knauf	
								Bútorgyártás (8) / 2	Cardo, Danubia	Operatív CRM / 1	Brau Union Hungária	
								Italgyártás, -forgalmazás (8) / 2	Buszesz, Coca-Cola			
								Gép-, szerszám- és alkatrészgyártás (8) / 2	Euro-Elzett, Certa			
								Textilipari gyártás (8) / 3	Felina, Billerbeck, Masterpiece			
								Energiatermelés és -elosztás, logisztika (8) / 1	Prímagáz Hungária			

Megjegyzések: **(1)** Összeállításunk szereplői is kétféleképpen értelmezték az iparági megoldás kifejezést. Táblázatunkban a cikkben tárgyalt iparági megoldásokat, template-eket „iparági megoldás" megjegyzéssel láttuk el, az adott szoftver vállalati profil szerint testre szabott bevezetését pedig „iparág" megjegyzéssel jelöltük. **(2)** i-procurement, B2B, B2C, CRM stb., az alaprendszerrel integráltan. **(3)** Ma már a fejlettebb integrált vállalatirányítási rendszerek mindegyike bír ERP2-funkciókkal (legalább néhánnyal). A táblázatban csak a referenciával vagy megkezdett bevezetéssel rendelkező megoldások szerepelnek. **(4)** Milyen területen? **(5)** Funkció/cég. **(6)** Pl. B2B / Kukac Rt., CRM / Pilis Kft. **(7)** Közös megegyezéssel kisebb felhasználószámnál is. **(8)** Iparág. **(9)** Ma még csak külföldön működő szolgáltatás. **(10)** Erdőmester: saját fejlesztés. **(11)** Iparági megoldás. **(12)** Minden ERP2-funkció megvalósítható. Most vezetik be a magyar piacon az iBaant, illetve az e-enterprise/collaboration funkciókat/megoldásokat. **(13)** Növénytermesztés és állattenyésztés, húsipar, tejipar, takarmánygyártás, karbantartás / saját fejlesztések. **(14)** Baan-fejlesztés. **(15)** Pl. tejipar. **(16)** Make to Order. **(17)** Assembly to Order. **(18)** Engineering to Order. **(19)** Make to Stock. **(20)** És igazgatóságok. **(21)** Továbbá: szolgáltatás, közműszolgáltatók, agrárium. **(22)** Még nem élő szolgáltatás. **(23)** Make to Order / Configure to Order. **(24)** B2B. **(25)** B2C. **(26)** CRM. **(27)** Installációnként. **(28)** Business Solutions. **(29)** Navision Attain. **(30)** Worldwide USA-szolgáltatás. **(31)** Üzemeltető: Vnet, első szintű felhasználószupport: Renault Hungária Kft., alkalmazástámogatás: R&R Software Rt. **(32)** Renault-kereskedések. **(33)** Kereskedelem- és szerviztámogatás. **(34)** Elektronikai összeszerelés. **(35)** Élelmiszer- és üdítőipar. **(36)** Projektipar. **(37)** Autó- és buszgyártás. **(38)** Batch Process / Make to Stock. **(39)** Engineering to Order / Engineering & Proj. del.
Rövidítés: N. a. – nincs adat.

Gyakorlati foglalkozás

A KÁLYHÁTÓL INDULVA

Rendszer, szállító, konzultáns és felhasználó igazi próbatétele a rendszerek éles indulásakor kezdődik. Ekkor már a bizonyításon és nem a bizonygatáson a sor. Az első rosszul készült számla, gyártásfennakadás nem tűr egymásra mutogatást. A fentiek mellett választ kerestünk arra is, hogy milyen ma a modulok bevezetési sorrendje Magyarországon.

FONTOS(KODÓ) MODULOK

Alapvetően a vállalat motiváltsága befolyásolja a modulok bevezetési sorrendjéről hozott döntést. „Mi a rendszerbevezetés célja, milyen adatokra, információkra van szükség az üzleti döntések megszületéséhez, a stratégia felépítéséhez? Ezek az elsődleges meghatározók” – mondja a SunSystemset forgalmazó LLP Budapesttől **FÖLDI VALÉRIA**.
„A felsoroltakat szolgáló információk többnyire a gazdasági, költségvetési osztályon sűrűsödnek, így a teljes rendszerbevezetés sorrendjében általában a pénzügyi, a vezetői riport- és információigények, valamint a kontrolling a meghatározó.”
Az Oracle-licencek értékesítésében is a pénzügyi modulok vezetnek, amit a disztribúció és a logisztika követ, majd hosszú szünet után – az elején változó sorrenddel – a HR, a gyártás és a beszerzés következik. Az SAP-modulok közül a pénzügy, a kontrolling, az anyaggazdálkodás, az értékesítés és az eszközgazdálkodás a legelterjedtebb idehaza.
A megvásárolt modulokat, funkciókat illetően a felhasználók két táborra szakadtak. Elsősorban a rövid, maximum középtávban gondolkodó KKV-szegmensbeliek állnak ki az azonnal alkalmazható és funkcionalitás szempontjából is jelentősen kihasználható modulok bevezetése mellett, míg a hosszú távra tervező nagyvállalatok a már a jövőt is magukban hordozó rendszereket vásárolják. A technológiák tisztulási folyamatai miatt ez utóbbiak kétségtelenül vállalnak némi kockázatot, de ha döntésük jónak bizonyul, az alvó funkciókat élesítve gyorsabban igazodhatnak majd a piaci változásokhoz.

Az ERP-rendszerek alapja a pénzügyi, a számviteli, a kontrolling- és az alapvető logisztikai modul. Az első kettőt gyakorlatilag minden integrált vállalatirányítási rendszert bevezető cég megvásárolja, ám a további sorrend – például az alaptevékenységtől függően – eltérő, s ahogy **RABE ÁGNES**, az aPlus Consulting kereskedelmi igazgatója tapasztalatai is igazolják, az utóbbiak támogatása sokszor háttérbe szorul. „A gyártócégek gyakran – megijedve funkciógazdagságától – a gyártástámogató modult vezetik be utolsóként. A döntés azonban megkérdőjelezhető, hiszen a meglévő folyamatok támogatására beállítva az a kezdetektől hasznot hajthat, majd később – pl. a mai változó világban gyakori profilbővüléskor vagy -váltáskor, akár a felhasználó által tovább-, illetve átparaméterezve – funkciói bővíthetők. A kereskedők diktátumai miatt idehaza kis sorozatú és különleges igényű gyártásra van igény a megrendelőoldalról, a sorozatgyártás ideje lejárt. Ezért a versenyelőnyre törekvő cégeknél – a megrendelők hektikus kívánságaihoz, elvárásaihoz rugalmasan igazodó, újratervezhető gyártás támogatásához – különösen ajánlott a modul bevezetése.”
A fentiekkel a felhasználói gyakorlat is egybevág. A kiterjedt funkcionalitást megvásárlók esetében bevezetéskor cégfüggő volt a modulsorrend. A gazdasági folyamatok lefedését a működéssel szorosan összefüggő modulok, az áruforgalom és a készletgazdálkodás paraméterezése követte, helyenként olyan extrákat is hozzátéve, mint a költségvetéstervezés és a hazai elvárásokhoz igazodva például a beszerzésekhez szükséges önköltségszámítás. Kissé késleltetve ugyan, de ahol volt igény az ERP2-funkcionalitások bevezetésére, az ehhez szükséges védelmek kiépítésére is sor került. Ám az elektronikus banki kapcsolatot, a termelésoptimalizálást, esetenként a tárgyieszköz-nyilvántartást támogató modulok implementálásra is akad példa.
Pozitív példa az alaptevékenység által befolyásolt sorrendre a német Infor:COM vállalatirányítási megoldással piacon lévő Infor:corvex. A cég saját ügyviteli megoldás híján már éveken át harmadik fél ügyviteli programjaival kínálta rendszerét. Megoldása ugyanis elsősorban termelőüze-

Az ERP-rendszerek alapja a pénzügyi, a számviteli, a kontrolling- és az alapvető logisztikai modul.

mekre szabott volt, mivel fejlesztésekor ezek folyamatainak elektronizálása s nem az ügyvitel támogatása volt az elsődleges szempont. Mégis, ahogy előző számunk táblázatából is látható, kelendő a hazai középvállalati piacon.

A MÁV Informatika ügyfélkörére is a core business támogatása jellemző. Bevezetéskor a pénzügyi és a kontrollingmodulon túl a termelés-tervezés és a karbantartás vezeti a listát, illetve ha az alaptevékenység megkívánja, a projekt jellegű tevékenységek támogatására szolgáló modulok is keresettek. (Web: Funkciók bűvöletében)

ELHASZNÁLT, KIHASZNÁLT, NEM HASZNÁLT

Más informatikai rendszerekhez hasonlóan az ERP-kben meglévő funkciók kihasználtsági foka is alacsony. A felhasználók csaknem 90 százaléka megelégszik a bevezetéskor megismert és a napi munkát, illetve a szokásos jelentéseket támogató funkciókkal. Bár ma már a külföldi gyártók igyekeznek a gyeplőt kezükbe véve maguk diktálni, a rendszerek funkciógazdagságára eddig az ügyfelektől érkező visszajelzések voltak a legnagyobb hatással. Ezért például az olyan új hazai fejlesztések, mint amilyen a Revolution Zenitjének funkciói, a vállalat Integrált Rendszerek Üzletágának igazgatója, **JUHÁSZ ZSOLT** szerint gyakorlatilag teljes mértékben kihasználtak. Így csak most kezdik azokat az ügyfélkívánalmak szerint – de keretek közé szorítva – bővíteni. Más oldalról ugyan, ám az IFS is hasonlóan közelít a témához.

A modulokon belüli funkciógazdagság nem ír elő kötelező használatot, minden cég igényei szerint választhat közülük. „Az ÁB-Aegonnál pénzügyi rendszerként már 1993 óta használt Oracle Financials funkciói közül mi is csak a hatékony működéshez szükségeseket használjuk" – mondja példaként **HARNOS ANDRÁS**. Az integrált rendszerek tehát sokkal több problémára kínálnak megoldást, mint amivel egy-egy cég szembe találja magát, illetve aminek megoldását célszerűnek tartja. Valószínűleg nem egyedüli példa a rendszervásárláskor funkcióéhségét túlméretező Zalakerámia esete. A megvásárolt modulok közül többről csak a bevezetés közben derült ki, hogy a cég számára nem használható, ezért a következő évben a használaton kívüli modulokra már nem fizettek licencet. Így mára a cég informatikai és szervezési osztályvezetője, **BÉRES SÁNDOR** kiforrottnak tartja a Scalával való munkavégzésüket. Stabilizálódott alapműködés mellett, ahol van rá igény, a rendszer használati idejével együtt nő annak kihasználtsági szintje is, ám az automatizmusokat előnyben részesítő munkahelyeken gyakorlatilag „élete végéig" a „gombnyomás, és jön az adat" szintjén marad.

Az SAP funkciógazdagságát sem tudják a cégek kihasználni – véli Varga István. „A humán és az anyagi erőforrás tekintetében egyaránt komoly ráfordítással járó bevezetés kiheveréséig nem gondolják tovább a rendszerben rejlő lehetőségeket a felhasználók. A működtetés második évében az újabb funkcionalitások feltárására, az újabban támadó igények kielégítésére azonban sokszor csak a nagyobb cégek képesek invesztálni."

Egyetlen KKV-szférába tartozó vállalkozás volt csak a megkérdezettek között, amelynél tervszerű program alapján, fokozatosan törekedtek a mind teljesebb mértékű funkciókihasználásra, ahol a vezetők a január óta működő, testre szabott rendszer kihasználtsági fokát ma 80 százalékosra becsülik.

Az ügyfél kívánsága és specifikációja alapján készült egyedi fejlesztéseknek érthetően magasabb szintű volt a funkciókihasználtságuk, mint a standardizált, fentről lefelé építkező integrált rendszereké. „Ez utóbbiaknál inkább az a kérdés, hogy a megfelelő funkciókat használja-e a cég, illetve hogy egy-egy folyamat támogatásához milyen szinten kell azokat kihasználnia" – mondja a Megatrendtől **SÖVEGJÁRTÓ RÓBERT**.

A funkciókihasználtságban nagy szerepe van a képzésnek. A felhasználók többsége ezalatt három-négy, számára is használható funkciót sajátít el, amelyekből munkája során egyet kiválaszt, arra rááll, s rövidesen a többit még szükség esetén sem képes használni. Megoldásként a megszerzett tudást folyamatosan életben tartó és fejlesztő projektekre lenne szükség, ami a vállalatok nagyobb hányadánál idő-, HR- és anyagi problémák miatt nem megoldható.

Kapcsolódó webcímek:

WWW.MVE.HU
WWW.ORACLE.HU
WWW.PROALPHA.HU
WWW.REVOLUTION.HU
WWW.RRSOFTWARE.HU
WWW.SAP.HU
WWW.SCALA.HU
WWW.SYNERGON.HU
WWW.T-SYSTEM.HU
WWW.ZALAKERAMIA.HU

Nálunk Ön a célcsoport
www.piacesprofit.hu

Tanulni, tanulni, tanulni...

Az ERP-rendszerek korábbi keskeny felhasználói füzetecskéi mára testes könyvekké duzzadtak. Ezekből rendszerkezelést tanulni eleve kudarcra ítélt vállalkozás, szükség van tehát a konzultánsok által végzett, a tanultak alkalmazásával pénzt, időt és energiát megtakarító oktatásokra. A forgalmazók forszírozzák ugyan, ám – kellő tapasztalat híján vagy az ügyfél ellenállása miatt – gyakran nem megfelelő időben, illetve tartalommal kerül sor a különböző szintű tréningekre. Ügyféloldalon pedig – főként a KKV-k esetében – a bevezetés teljes menetét jellemző erőforrás- és időhiány által meghatározott hozzáálláson túl a hiányzó alapvető számítástechnikai ismeretek is gátolják a megfelelő színvonalú képzést. Akad persze ellenpélda. „Az oktatások többsége gépkezelésről szól – mondja a T-Systems Unisoftware-től Somogyváry Géza –, ám az értelmesebb felhasználók szeretnék a rendszer működését is megismerni. Ezt az ellenmondást a szervezésben és a specifikálásban is részt vevő kulcsfelhasználók számára nyújtott, az utóbb említettekre is kitérő képzéssel lehet átmenetileg áthidalni."

Megoldás kerestetik

Az oktatás markáns – elsősorban a KKV-kál jelentkező – problémája a nem megfelelő időben átadott információk, a napi munka fennakadása nélkül zajló tréningek és a számítástechnikai alapok hiánya miatti alacsony hatásfok. Volt olyan felhasználó, aki a nem a gép előtt végzett tréning hatásfokát mindössze 10-15 százalékosnak tartotta, s ebből is csak mindössze 30 százalékot használt a gyakorlatban. Más helyen ez utóbbit dupla oktatással védik ki – a rendszertréning után egyenként testre szabott képzést kaptak a felhasználók a rájuk váró feladatokkal kapcsolatban.

Mit, mikor, hogyan?

A bevezetés előtt vagy annak kezdetén tartott oktatás gondja, hogy ismerethiány miatt még nem tud kérdezni a felhasználó. „Mivel nincs mihez kötnie a leadott anyagot, csak reménykedhet, hogy a gép elé kerülve képes lesz a rendszert használni" – mondta **Janositz Balázs** a Ferrerótól. „Felhasználóink mára megszokták a rendszert, de az on the job oktatás folyamatos. Az újonnan ébredő funkcionális igények a kulcsfelhasználókon keresztül jutnak el a konzultánsokhoz, és ugyancsak ők tanítják meg a felhasználókat a kifejlesztett funkció használatára."

Hatékonyság, oh!

Ahol a vezetői információk iránti igény generálta az ERP-bevezetést, ott tisztában vannak azzal, hogy azok elérése a rendszerkezelés minőségének, hatékonyságának is függvénye. Ez pedig többek között oktatáson való részvétellel, minőségi tréningekkel növelhető. Ezeknél a vállalatoknál a menedzsment megteremti mindezek feltételeit, s az oktatásokon való aktív részvételre ösztönöz. Válaszként a bevezetés gyorsabbá, a rendszerhasználat hatékonyabbá, a funkciókihasználtság magasabb szintűvé válik, ami idővel a cég piaci pozíciójának erősödéséhez vezet.

A nagyvállalatok megengedhetik maguknak a többszöri, nem csupán frissítő jellegű oktatást. „A bevezetés alatti többszöri és a későbbiekben is folyamatos oktatás a kulcsa annak, hogy a felhasználók valóban igényeik teljes körű kiszolgálójának érezzék a rendszert, megkedveljék, és felfedezzék számukra előnyös képességeit" – hangoztatja az LLP Budapesttől Földi Valéria. „Segít ebben a bevezetés kezdetekor üzembe állított tesztrendszer, amelyen a kulcsfelhasználók megismerhetik annak logikáját, struktúráját, s megtanulhatják jól érezni magukat benne." De a rendszertől idegenkedő vagy a számítástechnika újdonsága miatt kezdetben inaktív felhasználóknak is jót tesz az ismétlőtréning csakúgy, mint a tesztmunkahely. Sajnos azonban épp a KKV-szféra nem képes erre a szintre eljutni.

Általában azok a legelégedettebbek, akik többszintű oktatásban részesültek. Ahol az átfogó tréningek után megkezdett bevezetés alatt a kulcsfelhasználók a tanultakat már tudatosan alkalmazták, ott jól értékelhető volt az oktatás és az üze-

A bevezetés előtt vagy annak kezdetén tartott oktatás gondja, hogy ismerethiány miatt még nem tud kérdezni a felhasználó.

meltetés színvonala közötti pozitív összefüggés. Ahol valóban támogatást várnak a rendszertől, ott a felhasználók megértették, hogy maguk tehetik érte a legtöbbet, a kényszerbevezetéseknél viszont kínkeserves a rendszerműködtetés. Az előbbieknél a fluktuáció, a funkcióbővülés és az újabb projektek által generált oktatási igénynek oktatókörnyezetet kialakítva tesznek eleget. Ahol viszont nem készülnek fel a fluktuációra, ott a kulcsfelhasználó távozása még jobban megtépázhatja a működtetés addig is kétes színvonalát.

Az IFS megoldásának 2002-es verziójába beépített e-learning alkalmazás kiküszöböli a munkaerő fluktuációjából eredő problémákat. A kulcsfelhasználók az e-learningen keresztül is továbbadhatják az újonnan belépőknek a munkavégzéshez szükséges „tudást", de erre támaszkodva a kulcsfelhasználó távozásakor is – pluszoktatás vásárlása nélkül – tovább használható a rendszer. Az IFS a stratégiájában meghatározott ügyfél-elégedettségi szint elérése érdekében k+f forrásait is e cél elérésére összpontosította. (Web: Oktatás – más céllal)

Jár a baba...

Elsősorban a vállalat méretétől függ, hogy a bevezetés után mennyi ideig szorulnak további támogatásra az ügyfelek. A Libra rendszereket forgalmazó Volán Elektronika Rt. igazgatója, **Csáji**

Csaba szerint a kisvállalatok munkatársai az esetükben 2-3 hétig tartó bevezetés utáni két hétben a munkájukhoz szükséges minden tudást elsajátítanak. Az esetleg utólag felmerülő igények is 2-3 órás konzultációval kielégíthetők.

A nagyvállalatoknál, fél évnél hosszabb bevezetést követően, ha kell, a szükséges konzultációk, oktatások „kierőszakolásával" is kötelessége a konzulensnek a bevezetés eredményeit védelmezni. Működő rendszerek esetében az online help a leggyakoribb támogatási forma, amely akkor a leghatékonyabb, ha az ügyféloldalon a rendszerhez értő kulcsfelhasználók találhatók.

Leggyakoribb a rendszerhasználat közben felmerülő igények kielégítését célzó támogatási igény. „Idehaza sok szállítóra jellemző, hogy az igények ébredésére azonnali programmódosítással válaszol, anélkül, hogy megvizsgálná, valóban az-e a probléma egyetlen megoldása" – mondja az R&R Software értékesítési igazgatója, **Rozenberszki Zsolt**. „Pedig ilyenkor azt kell kideríteni, mire van az ügyfélnek szüksége üzletileg, nem funkcióra lebontva, ami aztán gyakran fejlesztések nélkül is megvalósítható." (Web: Támogatók támogatása)

Álmok és valóság

Az alábbi, tanácsként is értelmezhető, a szállítókra vonatkozó vélemény minden, még szerződéskötés előtt álló felhasználónak jól jöhet.

„A jó szerződések a szállítóval szembeni elvárások teljesülésének garanciái" – állítja a Budaval Papíripari Rt. gazdasági igazgatója, **Bedő Miklós Áron**. „Ezért a szerződésben részteljesítések utáni fizetést kötöttünk ki, amelynek utolsó részletét csak az üzemkezdés után egy évvel és csak minden szerződésbeli elvárás teljesülése esetén fizetjük ki."

A nyereség

Az elért eredményekre áttérve elsősorban az egzakt üzleti információkat hangsúlyozták a megkérdezettek. Egy kereskedőcégnél bevezetett, értékesítést támogató ERP például a vevők és beszállítók felé áramló naprakész információk révén gördülékenyebbé váló kiszolgálás mellett a cég fogadókészségén is javított.

Egy gyártócég megfogalmazása szerint a korrekt adatokkal – cégnév, cím, kapcsolattartó, telefonszám – feltöltött rendszer egyben cégimage-ről is szól. Hasonló hatásúak az azonos formájú és tartalmi felépítésű számlák, megrendelések is. Bár az összhatást tekintve ezek a dolgok bagatellnek tűnhetnek, a cégről alkotott képet ilyen „apróságok" is befolyásolhatják.

Ahol a tevékenység szerves része a folyamatos ügyfélkapcsolat-tartás, ott házon belül és az ügyfelek tekintetében is „aranyat ér" az erre is kihegyezett rendszer. A bevezetés konkrét belső eredményeként a hatékonyságnövekedést és a főkönyvi zárás határidejének csökkenését említették példaként a felhasználók.

(Web: Mit másképp? Képviseleti és rendszerintegrátori szerepkörök) **Fekete Gizella**

Kapcsolódó webcímek:

Automobil 2002
Sikeresen e-kereskednek

A Budapesti Vásárközpontban idén 15. alkalommal került megrendezésre a Nemzetközi Járműipari Szakkiállítás, amely ebben az évben a háttériparra koncentrált. Ennek megfelelően nem az autószalonok csillogó újdonságai, hanem a termékek, kiegészítők, illetve az autópiachoz kapcsolódó szolgáltatók kaptak helyet a pavilonokban.

Persze mindez már hagyomány, hiszen a kiállítás szervezői évek óta felváltva foglalkoznak az autóvilág újdonságaival, illetve a kapcsolódó háttériparral. De azért az idei rendezvény is módot adott arra, hogy az előbbi téma iránt érdeklődők kíváncsiságát éppúgy kielégítse. Elsősorban azokét, akik nem a legfrissebb újdonságokra – azt földrajzilag legközelebb a Párizsi Autószalon hivatott bemutatni –, hanem a minimum 30 éves, vagyis veterán járművekre kíváncsiak. E témában pedig a tűzoltóautótól az MG sportkupéjain át egészen a szemet gyönyörködtető Jaguar E-type-ig számos márka és típus képviseltette magát.

Ami pedig a hátteret illeti, az autótechnika – más iparágakhoz hasonlóan – egyre több esetben az információtechnológia modern vívmányait alkalmazza, legyen szó akár termékfejlesztésről, gyártásról vagy értékesítésről, akár új, a gépjárművezető kényelmét szolgáló megoldásról. Ez utóbbit többek között autóba szerelhető MP3-lejátszók és GPS-rendszerek képviselték, míg a kereskedelemre egy tavaly bevezetett projekt szolgálhat példaként.

A Robert Bosch Kft. (RB) a 2001-es autószalon idején mutatta be Magyarország első igazi gépjárműipari elektronikus kereskedelmi rendszerét, amelyhez a cég 45 partnere már akkor jelezte csatlakozási szándékát. A kiállítás ideje alatt ebben az új kereskedelmi formában – a standon elhelyezett Commerce C@fé segítségével – 16 millió forintnyi forgalmat realizáltak. Arról, hogy a TecCom-alapokra épülő B2B-megoldás egy év után hol tart most, **Mondovics Péter,** a Robert Bosch témafelelőse nyilatkozott lapunknak.

„A bevezetés második szakaszában több mint 150 partnerrel dolgozunk együtt aktívan” – mondta Mondovics. „Ez jelenleg az autóipari szektorban működő legnagyobb elektronikus piactér Magyarországon. Külön érdekesség, hogy a teljes implementáció mindössze 4 hónapot vett igénybe (az installációkkal együtt), és ez az európai TecCom-felhasználók között rekordidőnek számít. A B2B-megoldás keretében jelenleg a teljes forgalom mintegy 40%-a bonyolódik le.” Az elképesztő siker kulcsa a kínálat teljességében és a rendszer által nyújtott szolgáltatásokban keresendő. „Mivel B2B-megoldásról van szó, igyekeztünk partnereink számára a Robert Bosch által forgalmazott összes terméket elérhetővé tenni. Ez azt jelenti, hogy lefedjük a teljes autóalkatrész-spektrumot (az akkumulátoroktól az önindítókig gyakorlatilag 150 000 termékről van szó), valamint az elektromos kéziszerszámokat is ezen

A TecCom háttere

A TecCom Windows-alapokon fut. A beszállítói rendszereknél a ki- és bemeneti kapukat többféle technológiával fel lehet építeni: a leggyakrabban használt technológiák a COM- és a PREFILE-megoldások, ezenkívül lehetőség van EDI- és SAP-interfész használatára is. A végpontokon – a kereskedőknél – a kliensszoftvernek két verziója fut, a WEBClient elnevezésű, amely egy weboldal formájában elérhető, és a LOCALClient, amely egy lokálisan telepített kliensprogram (előnye a rendelések összeállításának offline lehetőségében rejlik). Az implementáció egyébként több szinten megvalósítható: mindegyik szint alapja egy IFD-fájl, amely az ügyviteli rendszer által generált rendelési fájlok beolvasásáért felel. Létezik manuális és automatikus beolvasás; az automatikus megoldásoknál már lehetőség nyílik a válaszok bejátszására az ügyviteli rendszerbe, illetve elektronikus dokumentumok (szállítólevél, order tracking, számla) fogadására.

Kapcsolódó webcímek:

WWW.HUNGEXPO.HU

WWW.BOSCH.HU

WWW.TECCOM-EU.NET

a rendszeren keresztül kívánjuk forgalmazni. Ami a szolgáltatásokat illeti, a TecCom csak a kommunikációt látja el, a kérdésekre adandó tényleges válaszokat (pl. raktárkészlet, árinformáció, helyettesítő cikkszámok stb.) az ügyviteli rendszer generálja. A rendelések feldolgozása ugyancsak az ügyviteli rendszerben történik. Ez leegyszerűsítve azt jelenti, hogy a müncheni TecCom-szerver csupán a kommunikációhoz szükséges adatokat tárolja, a lokális raktárkészlet- és árinformációk nincsenek rögzítve. Ennek előnye egyrészt a gyorsaság, másrészt a könnyű kezelhetőség. Az implementáció leegyszerűsödik, a beszállító saját kereskedelmi szabályozásait a rendszerében beállíthatja, illetve szükség szerint – anélkül, hogy a TecComhoz hozzá kellene nyúlnia – megváltoztathatja. A partnernek mindig a lekérdezésekor aktuális raktárkészletet jelezzük vissza, 5-féle szállítási módban. Sajnos így lehetőség nyílik rosszindulatú lekérdezésekre is, de ezeket – online lekérdezések és folyamatos kiértékelések révén – ma már hatékonyan ki tudjuk szűrni."

Az e-commerce megoldás eddigi sikerén felbuzdulva a kft. a partnerek, illetve a szolgáltatások körének bővítését tervezi. Az elképzelések között szerepel az order tracking és az elektronikus szállítólevél-küldés, ami várhatóan még idén megvalósul. Emellett a második szintű partnerek elérése is cél, mégpedig a beszállítói rendszer telepítésével az első kereskedelmi szinten lévő nagykereskedőknél.

KOLMA KORNÉL

A B2B-megoldás keretében jelenleg a teljes forgalom mintegy 40%-a bonyolódik le.

Új alapokon a bevált szállítóval

A Dunaferr Energiaszolgáltató Kft. 1991. március 1-jén alakult a Dunaferr Dunai Vasmű Rt. 100%-os tulajdonú leányvállalataként. A társaság főbb tevékenységi területe a villamosenergia-elosztás, a fűtési melegvíz, az ipari gőz és az ipari gázok vezetékes továbbítása, illetve elosztása, valamint az ivó- és ipari víz termelése, elosztása. A 350 dolgozójával és több tízmilliárd forintos árbevételével Magyarországon nagyvállalatnak számító cég piaci helyzete – főként a vezetékhálózat kiépítettségét, földrajzi elhelyezkedését tekintve – behatárolt. Elsősorban a Dunaferr-csoporthoz tartozó gazdálkodók részére, kisebb hányadban a Dunaújváros iparterületén elhelyezkedő termelőcégek számára szolgáltat energiát, de a Dunaújvárosi Víz és Csatorna Hőszolgáltató Kft.-n keresztül a város egészét ellátja távhővel. A Dunaferr Energiaszolgáltató Kft.-nél a közelmúltban lezajlott szoftverváltás okairól és az új ERP-rendszer, a Talentum bevezetésével, illetve működtetésével kapcsolatos tapasztalatokról a számviteli osztály vezetőjével, **Mihaldinecz Lászlónéval** beszélgettünk.

Megoldás: ***– Csaknem nyolc éven keresztül használták az Ecobit Kft. DOS alapú rendszerét. A korszerűsítésen túl mi indokolta a rendszercserét?***

Mihaldinecz Lászlóné: – A Dunaferr Energiaszolgáltató Kft. 1994-ben vásárolta meg a főkönyvi, pénzügyi és tárgyieszköz-modulokból álló, ISAURA nevű könyvelési rendszert az Ecobit Kft.-től. A régi rendszer a változó adatszolgáltatási igényeknek már nem tudott eleget tenni, a feladatokat egyre növekvő manuális munkával kellett megoldanunk. Az alapítónk által 1997-ben megkezdett SAP R/2-es, illetve R/3-as rendszerbevezetés miatt speciális helyi igényeinket nem lehetett ebben a könyvelési rendszerben kielégíteni. A 2001-ben felfüggesztett bevezetést követően menedzsmentünk áthidaló megoldásként az SAP R/3-hoz hasonló elven működő szoftver alkalmazására tett javaslatot az alapító képviselője felé, amely – a tulajdonosi érdekeket kielégítő integrált információs rendszer keretei között – a társaságcsoport-szintű információkat is biztosítja. Az említettek mellett fontos szempont volt a gyors bevezethetőség, a bevezetési árszint és a teljes élettartamra eső kedvező költségszint is. Így esett a választás a fenti kívánalmak mindegyikének megfelelő Talentum Integrált Vállalati Információs Rendszerre.

Az említettek mellett fontos szempont volt a gyors bevezethetőség, a bevezetési árszint és a teljes élettartamra eső kedvező költségszint is. Így esett a választás a fenti kívánalmak mindegyikének megfelelő Talentum Integrált Vállalati Információs Rendszerre.

M.: – Miért nem képes ma már egy DOS alapú megoldás a követelményeknek megfelelni? Magától értetődő volt a Talentumra való áttérés, vagy más alkalmazásokat is megvizsgáltak?

M. L.: – Informatikai szempontból a DOS-felületű szoftverek továbbfejlesztése több éve megoldatlan. Ezek a programok nem tudják kihasználni a gép plusz-memóriakapacitását, de a processzor sebességét sem. A DBSAE típusú adatbáziskezelés felső határa körülbelül 100 ezer tétel, ami felett a rendszer lelassul; adatbázis-sérülés esetén pedig az indexelés több órát is igénybe vesz. Ezek a problémák az Ecobit Kft. munkatársai számára sem voltak idegenek. Az viszont, hogy csaknem egy évtizeden át kitartottunk mind a program, mind annak szállítója mellett, azt jelentette, hogy mindkettővel elégedettek vagyunk, így a szoftver cseréjekor sem gondoltunk más szállítóra. Így az Ecobit által fejlesztett, egységes adminisztrációs-ügyviteli rendszert képező komplex programcsomagra, a Talentumra voksoltunk. A szoftver az analitikus nyilvántartások és értékkönyvelési feladatok támogatása mellett széles körű pénzügyi, számviteli és kontrolling-információszolgáltatást is nyújt.

M.: – Szükség volt a rendszer bevezetésekor a meglévő vállalati folyamatok átszervezésére?

M. L.: – Azt gondolom, szerencsés helyzetben voltunk, semmilyen ügyviteli folyamatot nem kellett átszerveznünk, a program teljesen hozzánk igazodott.

M.: – Hogyan folyt a bevezetés, és milyen volt az együttműködés az Ecobittel?

M. L.: – A program bevezetését két szakaszra bontottuk. Az előkészítő munka során az Ecibit Kft. munkatársai és társaságunk szakemberei előre meghatározott ütemtervet készítettek. Három hónapra bontottuk le a feladatokat. A már meglévő rendszer által kínált lehetőségeken túl új igényeket is megfogalmaztunk a bevezetendő programmal szemben. Az évközi átállás miatt elsőként megoldandó feladat, az addig könyvelt tételek adatainak sikeres konvertálása az Ecobit Kft. munkatársainak hozzáértését dicséri.

A második szakaszban az Ecobit rendelkezésünkre bocsátotta az átkonvertált adatokat tartalmazó tesztállományt. Ezen ismerkedhettünk a programmal, tesztelhettük – többek között egy hónapos „próbakönyvelést" végezve – annak működését. Az ezalatt felmerült újabb igényeinket és ötleteinket folyamatosan továbbítottuk az Ecobithez, s a közös munka eredményeként kialakult az egyéni, testre szabott s így már bevezetésre alkalmas program. Hetente egyszer közös megbeszéléseket tartottunk a további feladatokról. Az alapos előkészítő munkának köszönhetően 2002. július 1-jétől szinte zökkenőmentesen implementálhattuk a Talentum Integrált Vállalati Információs Rendszert.

M.: – Melyek voltak a bevezetés kritikus pontjai, s hogyan léptek túl azokon? Voltak-e határidők, és tudták-e tartani?

M. L.: – Mint minden hasonló bevezetés alkalmával, most is az idő volt a legnagyobb ellenség. Az ütemterv – hogy félévtől a havi adatfeldolgozást és zárást már a Talentummal végezhessük – szigorú határidőket szabott, amelyek mindkét oldalon sok túlórát vállalva tarthatók voltak. A gyors bevezetéshez a rendszernek az Office-hoz, illetve az Outlookhoz hasonló kezelése, áttekinthető és logikus felépítése is hozzájárult.

M.: – Az elmondottakból úgy tűnik, hogy az előkészítő szakasz alatt megtörtént – elsősorban gyakorlati oldalról – a program oktatása is. Ennek kapcsán milyen tapasztalatokat szereztek?

M. L.: – Mivel az egyes rögzítési funkciókat és lekérdezési lehetőségeket folyamatosan vezettük be, a számviteli és pénzügyi kollégák már a tesztelés alatt ismerkedhettek a program működésével. A Talentum kezelése igen egyszerű, így a munkatársak gyorsan megtanulták, de komoly segítség számukra a rendszer jól felépített felhasználói kézikönyve is.

M.: – Az implementáció kapcsán szükség volt-e akár a hardver-, akár a szoftver-infrastruktúra bővítésére?

M. L.: – Hardveres és hálózati igényünket felmérve az Ecobit Kft. előzetesen tájékoztatott a program működéséhez szükséges alapvető, illetve optimális bővítésekről. A gyorsabb és kényelmesebb munkavégzést szolgáló optimálist választva – bár a Talentum képes lett volna a régi hardvereken is működni – néhány hónap elteltével munkaállomásonként memóriabővítést hajtottunk végre, és nagyobb méretű képernyőkre cseréltük a monitorokat.

Újabb igényeinket és ötleteinket folyamatosan továbbítottuk az Ecobithez, s a közös munka eredményeként kialakult az egyéni, testre szabott s így már bevezetésre alkalmas program. Hetente egyszer közös megbeszéléseket tartottunk a további feladatokról. Az alapos előkészítő munkának köszönhetően 2002. július 1-jétől szinte zökkenőmentesen implementálhattuk a Talentum Integrált Vállalati Információs Rendszert.

M.: – A vállalat különböző szintjei hogyan profitálnak a Talentum bevezetéséből?

M. L.: – A korábbi programhoz képest sokkal szélesebb körű lekérdezési lehetőségek állnak rendelkezésünkre. Tetszőleges listákat generálhatunk a felhasználói igényeknek megfelelő összeállításban. Rövid feldolgozási idő alatt nagy mennyiségű adatot tartalmazó listák is nyerhetők. A bizonylatok rögzítése felhasználóbarát környezetben, tetszetős képernyőfelületeken történik. Egyszóval a Talentum minden szinten nagyságrenddel magasabb fokon szolgálja ki igényeinket, mint a korábbi program tette.

M.: – Mik a rendszerrel kapcsolatos további tervek? Várható-e például további modulok bevezetése a közeljövőben?

M. L.: – Az elégedettség újabb igényeket is szül. A számlázási és a tárgyieszköz-modul bevezetése lehet a következő lépés, de két éven belül sor kerülhet a raktármodulra is. Miután a Talentum a legkorszerűbb fejlesztői és felhasználói környezetben készült, szeretnénk az ebből adódó lehetőségeit kihasználni. Az új megoldásoknak köszönhetően később a saját telephelyünkön túl akár a világhálón, akár valamely mobilkommunikációs hálózaton is elérhetjük cégük adatait – adatvédelmi és adatátviteli szempontból egyaránt nagy biztonsággal.IIII

Stílusváltás egy hónap alatt

A tehergépkocsi-, valamint autóbuszalkatrész-exportra és -importra, illetve belföldi értékesítésre szakosodott Galaxy Trade Kft. nagykereskedés 1992-ben alakult. A háromfős mikrovállalkozásnak éveken keresztül egyedi fejlesztésű – pénztárkezelő, könyvelő, raktárkezelő – programok és Excel-táblázatok támogatták az ügyvitelét. 2001-ben, minőségirányítási rendszerük kiépítésére felkészülve vált világossá számukra, hogy a felmerülő követelmények csak integrált rendszert alkalmazva teljesíthetők. Az integritás előnyeit megismerve később már a szintén a tevékenységi körükbe tartozó bérmunkák, illetve az összeszerelési folyamatok informatikai támogatását is az ERP-rendszerben kívánták megoldani. Választásuk az InterJNet Kft. forgalmazásában piacon lévő abas Business Software-re esett, amelynek bevezetését a szegedi 3S Computer Kft. végezte el. Hogy miért érte meg egy mikrovállalkozásnak integrált vállalatirányítási rendszert bevezetni, arról a cég ügyvezető igazgatójával, **Németh Alenával**, illetve társtulajdonosával, **Németh Antallal** beszélgettünk.

Megoldás: ***– Voltak-e korábbi próbálkozásaik, és végül miért kötöttek ki éppen az abas Business Software mellett?***

Németh Alena: – Korábban egyedi fejlesztésre adtunk megbízást, de a gyenge programozói munkateljesítmény és hozzáállás, valamint az ügyfeleimtől soha be nem fejezett egyedi fejlesztésekről kapott információk alapján félbeszakíttattam a munkát.

Ezt követően megnéztem néhány hazai fejlesztésű integrált megoldást, de végül egy, az ügyviteli folyamatokat programjaival csak külön-külön támogató terméket kezdtünk el használni. Az integráltság hiányából fakadó, például a készleteket érintő adateltérések okozta állandó kellemetlenségek miatt és az ISO kívánalmainak is eleget téve 2001-ben – hozzáértők tanácsára hallgatva – az abas Business Software bevezetése mellett döntöttem.

M.: – Mik voltak a programmal szembeni alapvető elvárások, igények?

Németh Antal: – Integrált megoldást akartunk, és egymásból következő üzleti folyamataink – ajánlatadás, megrendelés, szállítás – megfelelő sorrendben történő kezelését. A kedvező ár/teljesítmény viszony miatt választásunk a saját adatbázis-kezelővel rendelkező, Linux-platformon futó – s hogy később támadó igényeinket magunk is kielégíthessük –, a programmal szállított fejlesztőkészletet is tartalmazó abas Business Software-re esett.

N. Alena: – A fentieket a mindennapok gyakorlatára lefordítva: hogy kézben tarthassam tevékenységünket. Ugyanakkor – mivel többek között bizományi értékesítést is végzünk – pontos és naprakész raktárkészlet-információkra, partnercégenként termékekre lebontott napi forgalmi adatokra, illetve tételenként és összes napi kivétre is szükségünk van. Természetesen mindezekre negyedévi bontásban ugyancsak. Mivel alkatrészekből összeállított tételeket is forgalmazunk, a programnak a részenkénti bevételezést és az összeszerelt végtermék értékesítését is támogatnia kell. A különleges számítástechnikai ismereteket nem igénylő, egyszerű kezelés és a gyors betanítás, valamint a könnyű tájékozódást szolgáló, átlátható, egyszerű menürendszer is szerepelt a követelmények között. Az abas Business Software a felsorolt elvárások mindegyikének megfelelt.

M.: – Milyen, csak a program használatával teljesíthető elvárásokat támasztott Önökkel szemben a minőségbiztosítási rendszer kiépítése?

N. Antal: – A minőségbiztosítási rendszerek folyamatokban „gondolkodnak", így nekünk is ezt a szemléletet kellett átvennünk. Ezért a cél elsősorban a rendelési folyamat gyorsítása és támogatása, a beszerzések követhetősége volt, mindez persze a minőségirányítás szerves részeként. A megvalósításhoz az abas Business Software folyamatváltoztató hatását már bevezetésekor beépítettük az ISO rendszerébe, így az egyben a minőségirányítás informatikai hátteréül is szolgál. A dokumentumkezelés hagyományos szövegszerkesztővel, táblázatkezelővel, a folyamatok pedig a már folyamatorientált ISO 2001-nek megfelelően támogatottak az ABAS által. Így mind a folyamatok dokumentálásának és mérésének követelménye, mind a nagy tételszámú – időben eltolt teljesítésű – rendelések, beszerzések követése megvalósult.

M.: – Hogyan zajlott a bevezetés?

N. Alena: – 2001. december elején döntöttem az abas Business Software bevezetése mellett, azzal a kikötéssel, hogy 2002 első munkanapján már a programmal

számlázhassunk, és a készletkezelés is megoldott legyen. Abban az évben ugyan a projektben mindkét oldalon részt vevő kollégáknak nem volt ünnepük, de január harmadikán már az abas Business Software-rel számláztunk. A programban lévő export/import eszközök segítségével előbb elvégeztük a törzsadatáttöltést, amit a paraméterezés követett.

M.: – Nem kellett a folyamataikat a rendszer kívánalmaihoz igazítani?

N. Antal: – Az abas Business Software tartalmazza a tevékenységhez szükséges alapvető üzleti folyamatokat, így a rendszer szolgál ki minket, és nem fordítva. A cikk- és a vevői törzsadatállomány, valamint a cikkszámrendszer kialakítása azonban ránk várt.

M.: – Visszatérve a bevezetésre: gondolom, a könyvelőjük közreműködésére is szükség volt...

N. Antal: – Az értékesítési, a beszerzési, a raktárkezelési, a pénzügyi és a főkönyvi modul installációjának előkészítésében – például a számlatükör kialakítása kapcsán – természetesen a könyvelőnk is részt vett. Segítségével készült el a rendszerben lévő alapértelmezett, eleve a kereskedelmi vállalkozások számára készített, így 70-80 százalékban számunkra is megfelelő számlatükör testre szabása, a számviteli politikának megfelelő kialakítása. A törzsadatfeltöltést viszont rutintalan felhasználóként nem mi kínlódtuk végig, hanem a 3S Computer munkatársa végezte el, akinek ebben való jártassága jelentősen hozzájárult, hogy tartani tudtuk a határidőt.

M.: – Hogyan álltak 2002. január 3-án, és milyen feladatok vártak még Önökre?

N. Antal: – Az előző évet a korábbi programokkal zártuk, de a 2002-est a leltár-nyitóállománnyal feltöltve már az abas Business Software-rel indítottuk.

Ahol tért nyer az informatika, ott befejezésről sohasem beszélhetünk, így használatához hozzászokva nálunk is egymást érték a programmal szembeni újabb igények. Előbb csak a számla- és ajánlatformátumok testre szabása került szóba, majd kiderült, hogy kevés a program tíznél több árszabása, így sor került az újakhoz néhány mező felvételére. S mivel bevezetéskor már nem jutott rá idő, a bérmunka folyamatának támogatását is csak később paramétereztük.

N. Alena: – Igyekeztünk minél jobban megismeri a rendszert, mert a 3S Computer Kft. munkatársainak tapasztalatai szerint a bevezetést követő fejlesztési igények a programmal való ismerkedés során a felére csökkenthetők. Ezalatt kimutatásainkban komoly eltérést eredményező programhibát nem tapasztaltunk, ami mégis akadt, annak többnyire a hibás programkezelés volt az oka.

Az adatfeltöltés alatti oktatásban egy informatikai affinitású kollégánk vett részt, aki később a többieknek „testre szabott” tréninget tartott a rendszer használatáról. Ugyancsak ő végzi a programmal együtt átadott fejlesztőeszközzel a kollégáktól érkező, fontosnak ítélt kéréseknek eleget tevő kisebb módosításokat, fejlesztéseket, a listák összeállítását és a lekérdezéseket. Ha elakad, a szerződésben biztosított hotline szolgáltatáson keresztül kap a 3S-től segítséget, ahogy például a kezelési vagy egyéb problémák esetén a többi felhasználó is.

> A program integrált voltából adódó mindössze egyszeri adatbevitel, az üzleti tevékenységünk teljes körű támogatása és a mindenkori üzleti helyzetünkről kapható pontos információk mellett nagyon fontos számunkra, hogy – mivel a szoftver automatikusan elvégzi az ügyviteli feladatokat – nem vagyunk a programozók kénye-kedvének kiszolgáltatva.

M.: – Lassan egyéves rendszerhasználattal a háta mögött a cég vezetőjeként és egyben ügyvezetőjeként hogyan összegezné az abas Business Software használatából adódó előnyöket?

N. Alena: – A program integrált voltából adódó mindössze egyszeri adatbevitel, az üzleti tevékenységünk teljes körű támogatása és a mindenkori üzleti helyzetünkről kapható pontos információk mellett nagyon fontos számunkra, hogy – mivel a szoftver automatikusan elvégzi az ügyviteli feladatokat – nem vagyunk a programozók kényekedvének kiszolgáltatva. Ugyanakkor, mivel az adatbevitelnél a megfelelő rovatban rögzíthető, hogy mi miért történt, a szoftver saját hibáink ellen is véd. Maga az abas Business Software és használata révén a saját tevékenységünk is jól átlátható.

M.: – Van-e igény a partnerek körében az interneten keresztül történő együttműködésre?

N. Antal: – Az ISO-ra való felkészülés során elkészített stratégiai tervünk informatikai vonatkozásai között elérendő célként szerepel az e-business. Rendszerválasztásunkban az is közrejátszott, hogy az abas Business Software erre szintén kínál megoldást. Azonban partnereink még nincsenek – többek között az internethasználat tekintetében sem – az elektronikus együttműködésre felkészülve, de a jövő mindenképpen a kollaboratív megoldásoké.